सोच बदलो ज़िंदगी बदलो

सफलता और उपलब्धियों
के लिए कैसे खोलें
अपनी सभी क्षमताओं
के द्वार

ब्रायन ट्रेसी

Hindi translation of the international bestseller
CHANGE YOUR THINKING
CHANGE YOUR LIFE

VISIT…

सोच बदलो ज़िंदगी बदलो

सफलता और उपलब्धियों
के लिए कैसे खोलें
अपनी सभी क्षमताओं
के द्वार

ब्रायन ट्रेसी

Hindi translation of the international bestseller
CHANGE YOUR THINKING
CHANGE YOUR LIFE

सोच बदलो
ज़िंदगी
बदलो

सोच बदलो
ज़िंदगी
बदलो

ब्रायन ट्रेसी

अनुवाद: किरण नारायण मोघे

मंजुल पब्लिशिंग हाउस

मंजुल पब्लिशिंग हाउस

कॉरपोरेट एवं संपादकीय कार्यालय
द्वितीय तल, उषा प्रति कॉम्प्लेक्स, 42 मालवीय नगर, भोपाल-462003
विक्रय एवं विपणन कार्यालय
7/32 , अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110002
वेबसाइट: www.manjulindia.com
वितरण केन्द्र
अहमदाबाद, बेंगलुरू, भोपाल, कोलकाता, चेन्नई, हैदराबाद, मुम्बई, नई दिल्ली, पुणे

ब्रायन ट्रेसी द्वारा लिखित मूल अंग्रेजी पुस्तक
चेंज यॉर थिंकिंग चेंज यॉर लाइफ़ का हिन्दी अनुवाद

यह हिन्दी संस्करण 2008 में पहली बार प्रकाशित
12 वीं आवृत्ति 2017

कॉपीराइट © 2003 ब्रायन ट्रेसी
सर्वाधिकार सुरक्षित

ISBN 978-81-8322-097-2

हिन्दी अनुवाद: किरण नारायण मोघे

यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय की जा रही है कि प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना इसे या इसके किसी भी हिस्से को न तो पुन: प्रकाशित किया जा सकता है और न ही किसी भी अन्य तरीक़े से, किसी भी रूप में इसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है। यदि कोई व्यक्ति ऐसा करता है तो उसके विरुद्ध कानूनी कार्रवाई की जाएगी।

मेरी पत्नी बारबरा को,
जिससे मैंने बहुत कुछ सीखा,
जिससे मैंने प्यार और परिवार का महत्व समझा।
तुम मेरी ज़िंदगी का संबल और
मेरी सबसे बड़ी प्रेरणा हो।

प्रस्तावना

अगर आप ख़ुद को बुलंदी पर ले जाने के ख़ास प्रयास और बड़े परिणाम हासिल करने के लिए तैयार हैं तो समझ लीजिए आपके हाथ कामयाबी की कुँजी लग गई है। आपके पास है, आपके भविष्य की कामयाबी का डीएनए। उज्ज्वल भविष्य के लिए इस किताब को पढ़िए और फ़ैसला कीजिए कि आप इसे अपनी ज़िंदगी में कैसे प्रयोग में लाएँगे। एक योजना बनाइए और फिर पूरे उत्साह के साथ उसे साकार करने में जुट जाइए।

मैं खुले दिल से कुछ स्वीकारना चाहता हूँ। मैं ब्रायन के चाहने वालों में से एक रहा हूँ। मैंने अध्ययन किया है, उनके बुद्धिमानी भरे काम का और उन चमत्कारिक परिणामों का भी, जो उन्होंने हासिल किए हैं। साथ ही मैं उनके क़रीबी सहयोगियों और दोस्तों में से भी एक हूँ। हमने कई बार साथ मिलकर काम किया है और अनगिनत मौक़ों पर मिल-बैठकर ख़ूब बातें भी।

जहाँ तक व्यक्ति के आंतरिक विकास और निजी तौर पर कामयाबी के नुस्ख़ों पर सोचने और लिखने वालों का सवाल है, ब्रायन की गिनती दुनिया के सबसे बेहतरीन लोगों में होगी। मैं यह भी जानता हूँ कि आठ करोड़ 20 लाख से ज़्यादा बिक चुकी मेरी किताबें लोगों के बहुत काम आती हैं।

चेंज योर थिंकिंग, चेंज योर लाइफ़ (सोच बदलो, ज़िंदगी बदलो) आपको बताती है कि ग़ज़ब के आंतरिक संसाधनों को कैसे खोजा जाए और अपनी छिपी हुई अद्भुत ताक़त का इस्तेमाल कैसे किया जाए। आप, अपने लिए तय किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी लोगों और संसाधनों को जुटाने की कला सीख जाएँगे।

अपने हर काम में इस संकल्पना और सोच के इस्तेमाल से हासिल परिणामों पर आप ख़ुद बहुत हैरान होंगे। बड़ी कामयाबी हासिल करने वाले तमाम लोगों, अपने बूते लखपति बनने वालों और हर क्षेत्र के अग्रणी लोगों ने यही संकल्पनाएँ इस्तेमाल की हैं।

इस किताब के ज़रिए आप ज़बर्दस्त कामयाबी को हासिल करने की प्रक्रिया का इस्तेमाल क़दम-दर-क़दम, बिना अतिरिक्त प्रयास के बेहद सहजता से सीख जाएँगे। यह प्रक्रिया इतनी तर्कसंगत, प्रोत्साहित करने वाली और अंततः इतनी कारगर और हर लिहाज़ से फ़ायदेमंद है कि इसे निजी उपलब्धि के क्षेत्र में एक चमत्कार की संज्ञा दी जा सकती है।

जब तक आपको सोचना ही है तो फिर भला क्यों न बड़ी सोच के साथ बड़े परिणामों को ही हासिल किया जाए?

ब्रायन वक्तव्य और लेखन जगत के चमकते हुए सितारे हैं। उन्होंने अद्भुत सोच के साथ न

केवल अपने लिए बल्कि सैकड़ों-हज़ारों अन्य लोगों के लिए भी चौंका देने वाले परिणाम हासिल किए हैं। इस किताब में प्रस्तुत ब्रायन की सोच आपको और ज़्यादा उपलब्धि हासिल करने के लिए प्रेरित करेगी।

तो तैयार हो जाइए एक बेहद रोमांचक सफ़र के लिए, जहाँ सामने है खुला आसमान, लेकिन सफ़र का आग़ाज़ आपके दिमाग़ से। यह आपके लिए वाक़ई एक अद्भुत अनुभव होगा।

मार्क विक्टर हेन्सन
लेखक, चिकन सूप, फ़ॉर द सोल

विषय-सूची

आभार

परिचय

1 . अपनी सोच बदलो

2 . अपनी ज़िंदगी को बदलो

3 . बड़े-बड़े सपने देखो

4 . धनवान बनने का प्रण लो

5 . ज़िंदगी की कमान थामो

6 . बेहतरी का संकल्प लो

7 . लोगों को प्राथमिकता दो

8 . विद्वानों की तरह सोचो

9 . दिमाग़ की ताक़त पहचानो

10 . दिमाग़ के घोड़े दौड़ाओ

11 . अपना भविष्य ख़ुद बनाओ

12 . एक उम्दा ज़िंदगी जियो

सारांश और निष्कर्ष

आभार

यह किताब कई वर्षों की मेहनत, पठन-पाठन, शिक्षा और अनुभव का निचोड़ है। मेरी सोच को तराशने में कई लोगों का योगदान है और इस किताब के अध्यायों को साकार करने में इन्हीं लोगों का परोक्ष योगदान है। मैं सबसे पहले अपने दोस्त मार्क विक्टर हैन्सन का धन्यवाद अदा करना चाहूँगा जिन्होंने बीसवीं सदी के महानतम आध्यात्मिक विचारक एमेट फ़ॉक्स से बरसों पहले ही मेरा परिचय करा दिया था। साइंस ऑफ़ माइंड के संस्थापक अर्नेस्ट होम्स का भी आभार, जिन्होंने हर व्यक्ति में छिपी संभावनाओं की उस अद्भुत दुनिया से मेरा परिचय कराया, जहाँ सोच बदलने के साथ ही पूरी ज़िंदगी बदल जाती है। इसके साथ ही मेरी सोचने-समझने की शक्ति पर चार्ल्स फ़िलमोर, नेविल, एरिक बटरवर्थ, वेन डायर और रॉबर्टो एसागियोली जैसे आध्यात्मिक गुरुओं का भी काफ़ी प्रभाव रहा है।

मैं उन तमाम महान व्यावहारिक विचारकों का भी आभारी हूँ, जिन्होंने मुझ पर और पूरी दुनिया पर भी भरपूर प्रभाव डाला। जैसे नेपोलियन हिल, मैक्सवेल माल्ट्ज़, क्लॉड ब्रिस्टल, डेविड श्वार्ज़, डब्ल्यू. क्लीमेंट स्टोन, अर्ल नाइटिंगल, जिम रोन, ज़िग ज़िगलर, डेनिस वेटली और चार्ली जोंस।

आर्थिक जगत के विचारकों जैसे पीटर ड्रकर, एंड्रयू ग्रोव, केन ब्लेंचार्ड, वॉरेन बेनिस, टॉम पीटर्स, निडो क्यूबेन और मार्शल गोल्डस्मिथ ने भी मेरी सोच और समझ को काफ़ी समृद्ध किया है।

साथ ही किताब में पूरा यक़ीन और इसके लेखन और संपादन के दौरान लगे महीनों के दौरान, धीरज बनाए रखने के लिए मैं अपने संपादक जॉन विली एंड संस के मैथ्यू होल्ट का विशेष तौर पर आभारी हूँ।

और हाँ, मेरी विलक्षण पत्नी बारबरा और मेरे प्रशंसनीय बच्चों क्रिस्टीना, माइकल, डेविड और कैथरीन का ख़ासतौर पर आभारी हूँ जिन्होंने इस किताब के लेखन के दौरान उनसे घंटों की दूरी के बाद भी समर्थन और धैर्य बनाए रखा।

परिचय

> दुनिया में ऐसा कुछ भी नहीं है जो आप हासिल नहीं कर सकते - बस एक बार मन में यह ठानने की देर है कि इसे हासिल कर सकते हैं।
>
> -रॉबर्ट कोलियर

आपके बारे में सच

आप एक बहुत ही अच्छे इंसान हैं। आप ढेर सारी कामयाबियों, ख़ुशी, उल्लास और उमंग से भरी एक बेहतरीन ज़िंदगी के हक़दार हैं। स्वस्थ रिश्ते, उम्दा स्वास्थ्य, अर्थपूर्ण काम और आर्थिक आज़ादी आपके जन्मसिद्ध अधिकार हैं। ये वो बातें हैं जो आपकी ज़िंदगी में होनी ही चाहिए।

आपमें कामयाबी का गुण मौजूद है और आप ख़ुद के आँकलन, आत्मसम्मान और स्वाभिमान के ऊँचे स्तर को बनाए रखने की भी कूवत रखते हैं। आप विशेष हैं, मानव इतिहास में आपके जैसा कोई भी, कभी भी नहीं हुआ है। आपके पास प्रतिभा और क़ाबिलियत का ऐसा अद्भुत भंडार है जिसे जब सही तरीक़े से पूरी तरह इस्तेमाल किया जाएगा तो आपको वो हर चीज़ मिल जाएगी जिसकी आपने तमन्ना की होगी।

आप ख़ुशक़िस्मत हैं कि यह मानव इतिहास का सबसे अच्छा काल है। आपके चारों ओर ऐसी संभावनाओं का ढेर लगा हुआ है जिनका लाभ उठाकर आप अपने सपनों को साकार कर सकते हैं। आप क्या और कितना कुछ हासिल कर सकते हैं, यह इस पर निर्भर है कि आप ख़ुद को किस हद तक क़ाबिल समझते हैं। आपकी कामयाबी की वास्तव में कोई भी सीमा नहीं है।

हक़ीक़त को जाने

ऊपर दिए गए तीन पैराग्राफ़्स पर आपकी क्या प्रतिक्रिया होगी? शायद आप दो ही तरह से प्रतिक्रिया देंगे। पहली, आपके बारे में जो कुछ भी कहा गया है आप उसे पसंद करेंगे और आपकी यह दिली तमन्ना भी रहेगी कि वह सब सच भी हो जाए। लेकिन, आपकी दूसरी प्रतिक्रिया शायद संदेह और अविश्वास से भरी रहेगी। हालाँकि भीतर ही भीतर भले ही आपकी तमन्ना हो कि आप भी ऐसी ही स्वस्थ, ख़ुशहाल ज़िंदगी जिएँ, लेकिन फिर एकाएक आपके भीतर संदेह और भय के बादल उमड़ आएँगे। आपको वो तमाम कारण याद आ जाएँगे जिनके कारण आपके सपने और लक्ष्य हासिल नहीं किए जा सकते। ऐसे में आप भीड़ का ही हिस्सा बने रहेंगे।

मैंने भी कई बरस पहले ठीक ऐसा ही महसूस किया था। हालाँकि मैं कामयाब ज़िंदगी जीना चाहता था, लेकिन मैं कौशलहीन था, अशिक्षित था और बेरोज़गार भी। मुझे यह भी पता नहीं था कि अपनी स्थिति को सुधारने के लिए क्या करना चाहिए। दरअसल मैं एक ओर बड़ी सोच और दूसरी ओर सीमित संसाधनों और मौक़ों के बीच, फँस गया था। फिर मुझे कुछ ऐसे ग़ज़ब के सिद्धांतों का पता चला जो सदियों से महान सफलताओं और उपलब्धियों का कारण रहे हैं और फिर मेरी ज़िंदगी हमेशा के लिए बदल गई।

इन क़ायदों और सिद्धांतों के अपनी ज़िंदगी में कामयाब इस्तेमाल के बाद मैंने इन्हीं विचारों पर भाषण देना और इन्हें आज़माने के लिए दूसरों को प्रशिक्षण देने का काम शुरू कर दिया। उसके बाद से मैं दो हज़ार से ज़्यादा भाषण या सेमिनारों में हिस्सा ले चुका हूँ, कई बार तो यह लगातार चार-चार दिन तक चलते थे। 24 देशों के लाखों लोग इसका लाभ उठा चुके हैं। आशावाद और संभावनाओं के इन विचारों को पहली बार जब उन्होंने सुना तो उनमें भी मेरी ही तरह संदेह का भाव उमड़ा था। उनकी सोच बदल गई जब उन्होंने वो जाना जो कि आप अगले पन्नों पर जानने जा रहे हैं। इसने उनकी ज़िंदगी बदल दी और निश्चित ही आपकी ज़िंदगी भी बदल जाएगी।

वो महान सिद्धांत

अब तक खोजे गए तमाम मानसिक और आध्यात्मिक सिद्धांतों की बात की जाए तो शायद सबसे महत्वपूर्ण होगा आप वही बन जाते हैं जिसके बारे में आप ज़्यादातर वक़्त सोचते रहते हैं। आपकी बाहरी दुनिया दरअसल आपके भीतर की दुनिया का ही प्रतिबिंब होती है। आपका बाहरी व्यवहार इस बात का आईना होता है कि आपके भीतर क्या कुछ चल रहा है। आप किसी भी पुरुष या महिला के भीतर की स्थिति को उसकी ज़िंदगी के बाहरी हालातों से जान सकते हैं और दोनों में ज़्यादा फ़र्क़ नहीं होगा।

सोच ही सब कुछ है

आपका दिमाग़ ग़ज़ब का ताक़तवर है। आपकी सोच, आपकी ज़िंदगी में होने वाली हर बात पर नियंत्रण रखती है और उसे तय करती है। वह आपके दिल की धड़कन को कम-ज़्यादा कर सकती है, आपके हाज़मे को सुधार या बिगाड़ सकती है, आपके ख़ून की रासायनिक बनावट को बदल सकती है और यहाँ तक कि इस बात पर भी उसका नियंत्रण होता है कि आप रात को आराम से सोएँगे या फिर आपकी रात जागते हुए ही कटेगी।

आपके विचार आपको ख़ुश या दुःखी कर सकते हैं, कई बार तो महज़ एक पल में। वे आपको सतर्क या जागरूक बना सकते हैं, या फिर ध्यान बँटाकर आपको हताश भी कर सकते हैं। वे आपको लोकप्रिय या अलोकप्रिय, आत्मविश्वास से परिपूर्ण या असुरक्षित, सकारात्मक या नकारात्मक बना सकते हैं। आपके विचार आपको शक्तिशाली या कमज़ोर, शिकार या विजेता, एक बहादुर या फिर एक कायर जैसा महसूस करा सकते हैं।

आपकी भौतिक ज़िंदगी में, आपकी सोच ही आपको विजेता या पराजित, संपन्न या ग़रीब,

सम्मानजनक या फिर उपेक्षित बना सकती है। आपकी सोच और उसके कारण आपके द्वारा उठाए गए क़दम ही आपकी पूरी ज़िंदगी की दशा और दिशा को तय करते हैं। और सबसे बड़ी ख़ुशख़बरी यही है कि आपके विचार पूरी तरह से आपके नियंत्रण में होते हैं।

विचार, भावनाएँ और ख़्वाहिशें

आप विचारों, भावनाओं, व्यवहार, ख़्वाहिशों, छवियों, भय, उम्मीदों, संदेहों, फ़ैसलों और महत्वाकांक्षाओं का एक ऐसा जटिल मिश्रण हैं जो पल-पल बदलता रहता है। आपके व्यक्तित्व के तमाम पहलू कई बार तो बेहद अनसोचे अंदाज़ में दूसरे लोगों को भी प्रभावित करते हैं। आपकी पूरी ज़िंदगी इन्हीं कारकों के ताने-बाने और आपसी संबंधों का परिणाम है।

आपके विचार छवियों और चित्रों की झड़ी लगाकर उनसे जुड़ी भावनाओं को जन्म दे देते हैं। ये छवियाँ और भावनाएँ ही आपके बर्ताव और काम के तौर पर सामने आती हैं। आपके काम पर प्रतिक्रिया और परिणाम ही फिर यह तय करते हैं कि आपके साथ क्या होगा।

अगर आप कामयाबी और आत्मविश्वास के बारे में सोचते हैं तो आप ख़ुद को ज़्यादा सशक्त और प्रतिस्पर्धा के लायक़ महसूस करने लगते हैं और आप जो कुछ भी करेंगे आपका प्रदर्शन बेहतर होगा। अगर आप केवल ग़लतियाँ करने और शर्मसार होने के ही बारे में सोचेंगे तो आप कितने ही अच्छे क्यों न हों, आपका प्रदर्शन ख़राब ही रहेगा।

आपकी कल्पना या बाहरी तत्वों के प्रभाव से उत्पन्न छवियाँ और चित्र ऐसे ही विचारों, भावनाओं और व्यवहार को जन्म देंगे जो उनसे मिलते-जुलते हों। वे फिर ऐसा कुछ करने के लिए प्रेरित करेंगे जिसके परिणाम तय से हैं। किसी व्यक्ति या घटना का विचार ही आपके मन में तत्काल ख़ुशी या ग़म, उत्साह या क्रोध, प्यार या अकेलेपन का एहसास जगा सकता है।

व्यवहार, प्रतिक्रिया और भावनाएँ

आपका व्यवहार सकारात्मक या नकारात्मक, रचनात्मक या विध्वंसक, ऐसी छवियों, भावनाओं और प्रतिक्रिया को जन्म देता है जिसका प्रभाव आपकी ज़िंदगी और रिश्तों पर पड़ता है। साथ ही, आपका व्यवहार आपके पूर्व अनुभवों और बातों को लेकर आपके पूर्वाग्रह पर निर्भर करता है।

आपकी प्रतिक्रिया उससे जुड़ी भावनाओं और व्यवहार को जन्म देती है। प्रतिवर्तन के नियम (Law of Reversibility) के मुताबिक़ तो आप ऐसी प्रतिक्रिया भी दे सकते हैं कि जो उस काम या व्यवहार के साथ जोड़कर देखी जाती रही हो। अगर आप ऐसी प्रतिक्रिया देने लगें कि आप पहले से ही ख़ुश, सकारात्मक और आत्मविश्वास संपन्न हैं तो जल्द ही आप ख़ुद भी भीतर से ऐसा महसूस करने लगेंगे। और आप क्या करते हैं, इस पर आपका अपनी भावनाओं की बनिस्बत सीधा नियंत्रण होता है।

एक तरह से देखा जाए तो आपकी ज़िंदगी का बाहरी पहलू तटस्थ ही होता है। आप उसे क्या मायने देते हैं इसी पर आपका व्यवहार, मत, भावनाएँ और प्रतिक्रिया तय होती है। अगर आप ज़िंदगी के किसी भी पहलू के बारे में सोचने का नज़रिया बदल देते हैं तो आपके उससे जुड़े

एहसास और व्यवहार में भी बदलाव आ जाएगा। आपको क्या सोचना है इसका फ़ैसला केवल आपको ही करना है, इसलिए आप में अपनी पूरी ज़िंदगी पर नियंत्रण की ताक़त है।

अपने मतों को चुनौती दें

मत या धारणा का सिद्धांत (Law of Belief) कहता है - जिस बात में आपका निश्चित तौर पर यक़ीन हो, वह आपके लिए हक़ीक़त बन जाती है। आपका हर क़दम आपके उन मतों से मेल खाता है जिनमें आपका अटूट विश्वास हो, फिर भले ही वह सही हों या ग़लत। और जहाँ तक आपके मत का सवाल है तो उन्हें आप सीखते हैं। एक वक़्त ऐसा भी होता है जब ये आपके पास नहीं होते।

आप वास्तव में क्या हैं यह आपके मत ही तय करते हैं। आप जो देखते हैं उस पर यक़ीन नहीं करते, बल्कि आप वही देखते हैं जिस पर आपका पहले से ही विश्वास हो। आप ज़िंदगी का स्तर उठा देने वाली बातों पर यक़ीन करके ख़ुश और आशावादी बन सकते हैं या फिर अपने और अपनी कूवत के प्रति नकारात्मक मत रखते हैं जो कि हरसंभव काम की राह में भी रोड़े बन जाते हैं।

आपके लिए सबसे घातक है ख़ुद को कम आँकने वाले मत में यक़ीन। अपने और अपनी कूवत के बारे में यह मत आपकी तरक्क़ी की राह में बाधा बन सकते हैं। इनमें से अधिकांश ग़लत होते हैं। ये उस सूचना पर आधारित होते हैं जिसे आपने बिना सोचे ही स्वीकार लिया है, अधिकतर तो बचपन से ही। भले ही यह बात पूरी तरह से ग़लत हो, लेकिन अगर आप सोचते हैं कि बेहतर स्वास्थ्य, ख़ुशियाँ और ज़्यादा पैसा हासिल कर पाना आपके बूते के बाहर की बात है तो यही हक़ीक़त बन जाएगा। जैसा कि लेखक रिचर्ड बाख ने अपनी किताब इल्यूज़ंस में लिखा है, “अपनी सीमाओं के लिए तर्क दो और तय मानो कि बस वही तुम्हारी सीमा होगी।”

आप जीते-जागते चुंबक हैं

आकर्षण का नियम (Law of Attraction) कहता है कि आप एक “जीते-जागते चुंबक” हैं औ र अपनी प्रभावशाली सोच की मदद से अपनी ज़िंदगी में लोगों, विचारों, मौक़ों और परिस्थितियों को आकर्षित कर लेते हैं।

जब आप सकारात्मक, आशावादी, प्यार भरी और सफलता की सोच को अपनाते हैं तो आप एक ऐसे चुंबकीय आभामंडल का निर्माण करते हैं जो कि आपकी सोच से जुड़ी बातों को अपनी ओर ठीक उसी तरह से आकर्षित करता है, जैसे कि चुंबक लोहे को। यही नियम इस बात का भी ख़ुलासा कर देता है कि क्यों आपको इस बात को लेकर चिंतित होने की ज़रूरत नहीं है कि आपके लिए अच्छी बातें कहाँ से आने वाली हैं। अगर आप अपने दिमाग़ को उन बातों पर ही केंद्रित कर सकते हैं जो आपको चाहिए, न कि उन बातों पर जो आपको नहीं चाहिए तो आप लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी हर चीज़ को आकर्षित करने में कामयाब होंगे। और वह भी ठीक उसी वक़्त जब आप तैयार हों। अपनी सोच को बदलिए और आप अपनी ज़िंदगी को बदल डालेंगे।

इकलौता सही पैमाना

अँग्रेज दार्शनिक बरट्रेंड रसेल ने एक बार कहा था, “किसी काम को कर पाने का इससे बेहतर सबूत और क्या होगा कि कुछ और लोग भी उसे पहले कर चुके हैं।” न्यू टेस्टामेंट में ईसा मसीह ने किसी भी सिद्धांत की सच्चाई को पता लगाने का सही तरीक़ा कुछ यूँ बताया है, “उसके परिणामों से उसे जान जाओगे।”

दूसरे शब्दों में कहा जाए तो, किसी भी विचार के बारे में आपको केवल एक ही सवाल पूछना चाहिए कि “क्या यह कारगर साबित होगा?” क्या इससे वे परिणाम हासिल होंगे जो आप चाहते हैं? नोबल पुरस्कार विजेता अर्थशास्त्री मिल्टन फ़्रीडमैन ने कहा था, “किसी भी सिद्धांत या विचार को मापने का सही पैमाना इसके आधार पर भविष्य की संभावनाओं का ख़ुलासा कर पाने की आपकी योग्यता है।”

ख़ुशी की बात यह है कि आप जो विचार और सिद्धांत आज़माने जा रहे हैं वो लाखों लोगों की ज़िंदगियों और अनुभवों का निचोड़ हैं। प्रकृति के हर नियम की ही तरह ये भी अपने-आप में तटस्थ हैं। प्रकृति भेदभाव नहीं करती। प्रकृति हर एक के साथ एक सा व्यवहार करती है। आप ज़मीन में कोई सा भी बीज लगा दीजिए, प्रकृति उसे फलने-फूलने का मौक़ा देगी। ठीक इसी तरह से आप विचारों के जो भी बीज अपने दिमाग़ में लगाएँगे, प्रकृति उनको बढ़ने का मौक़ा देगी। यह सब आप पर ही निर्भर है।

अपने विचारों का चयन करें

कामयाब इंसान वो होते हैं जो कि नाकामयाब लोगों से ज़्यादा कारगर तरीक़े से सोचते हैं। ज़िंदगी, रिश्तों, लक्ष्यों, समस्याओं और अनुभवों को लेकर उनका नज़रिया दूसरों से अलग होता है। वे बेहतर बीज लगाते हैं और इसी वजह से उनको ज़िंदगी में बेहतर फल मिलता है। अगर आप भी कामयाब, ख़ुश, स्वस्थ और समृद्ध लोगों की तरह ही सोचने और क़दम उठाने लग जाएँ तो जल्द ही आप भी उनकी ही तरह ज़िंदगी का लुत्फ़ ले सकेंगे। जब आप अपनी सोच को बदलते हैं तो आप अपनी ज़िंदगी को भी बदल देते हैं।

> प्रकृति किसी क़िस्म के मज़ाक़ में यक़ीन नहीं रखती। वह हमेशा सच होती है हमेशा गंभीर हमेशा सख़्त। वह हमेशा सही होती है और जो ग़लतियाँ और कमज़ोरियाँ होती हैं उसका दोषी हमेशा इंसान ही होता है। उस इंसान की वह अवहेलना करती है जो उसे समझ नहीं पाता लेकिन क़ाबिल और पवित्र लोगों के आगे वो समर्पण कर देती है और उसे अपने तमाम राज़ बता देती है।
>
> -योहान वुल्फ़गैंग वोन गेथे

1
अपनी सोच बदलो

> मनोविज्ञान का एक नियम है कि अगर आप अपने दिमाग़ में उस बात की छवि बना लेते हैं जो आप बनना चाहते हैं और फिर उस छवि को काफ़ी देर तक वहाँ क़ायम रखते हैं तो आप जल्द ही वैसे ही बन जाएँगे जैसा कि आपने सोचा था
>
> -विलियम जेम्स

काफ़ी पहले की बात है 30 वर्ष की एक विवाहित महिला थी, जिसके दो बच्चे थे। अन्य लोगों की ही तरह, उसका लालन-पालन एक ऐसे घर में हुआ था, जहाँ उसे हर वक़्त आलोचनाओं का सामना करना पड़ता था और माँ-बाप का उसके साथ व्यवहार भी अधिकांशतया अच्छा नहीं होता था। परिणाम यह हुआ कि उसमें हीनभावना और स्वाभिमान की कमी घर कर गई, और उसमें आत्मविश्वास नाम की भी कोई चीज़ नहीं थी। नकारात्मक सोच के साथ वो हर वक़्त डरी-सहमी सी भी रहती थी। वह बहुत ही शर्मीली थी और ख़ुद को महत्वहीन समझती थी। उसे लगता था कि उसमें किसी भी काम के लायक़ प्रतिभा नहीं थी।

एक दिन, वह कार से स्टोर जा रही थी, लाल बत्ती की अनदेखी करके एक कार आई और उसकी कार से भिड़ गई। जब होश आया तो उसने ख़ुद को अस्पताल में पाया। सिर में हल्की चोट के साथ ही उसकी पूरी याददाश्त ही चली गई थी। वह अब भी बोल तो सकती थी, लेकिन अपनी गुज़री हुई ज़िंदगी के बारे में उसे कुछ भी याद नहीं था। वह बिना याददाश्त वाली बनकर रह गई थी।

पहले, डॉक्टरों को लगा कि उसकी यह हालत कुछ दिन तक ही रहेगी। हफ़्ते गुज़रे लेकिन उसकी याददाश्त थी कि लौटने का नाम ही नहीं ले रही थी। उसका पति और बच्चे हर रोज़ उससे मिलने आते थे, लेकिन वह उन्हें पहचान नहीं पाती थी। यह अपनी क़िस्म का एक ऐसा विशिष्ट मामला था कि दूसरे डॉक्टर और विशेषज्ञ भी उसे देखने के लिए आने लगे। वे उसका परीक्षण करते थे और उससे उसका हाल-चाल पूछ लेते थे।

एक नई शुरुआत

आख़िरकार, बिलकुल सपाट याददाश्त के साथ वह घर लौटी। अपने साथ क्या हुआ है, इसे जानने के लिए उसने चिकित्सा विज्ञान की किताबें पढ़कर, याददाश्त जाने के कारणों का अध्ययन शुरू किया। उसने इस क्षेत्र के विशेषज्ञों से मुलाक़ातें और बातचीत की। आख़िरकार

उसने अपनी हालत पर एक पेपर लिख डाला। कुछ ही दिन के बाद, उसे अपना पेपर पढ़ने और उससे संबंधित सवालों के जवाब देने के लिए एक चिकित्सा सम्मेलन में शामिल होने का आमंत्रण मिला। उसे न्यूरोलॉजी संबंधी अपने अनुभव और विचार भी साझा करने थे।

इस दौरान एक चमत्कार ही हुआ। वह बिलकुल ही अलग इंसान बन गई। अस्पताल और बाहर सबकी चर्चा का केंद्र बन जाने से उसे पहली बार यह एहसास हुआ कि वह क़ीमती है, उसका भी कुछ महत्व है और उसका परिवार वाक़ई उसको बहुत चाहता है। चिकित्सा जगत का ध्यान अपनी ओर खिंचने और उन लोगों से मिली पहचान ने उसके आत्मविश्वास और ख़ुद के बारे में सोच को और बेहतर बना दिया। वह एक बेहद सकारात्मक, आत्मविश्वास से परिपूर्ण, खुले विचारों वाली महिला बन गई जो कि बेहद स्पष्ट वक्ता और जानकारी से परिपूर्ण थी। जिसकी एक वक्ता और अपने विषय की जानकार के तौर पर चिकित्सा जगत में काफ़ी माँग थी।

उसकी बचपन की सारी नकारात्मक यादें मिट चुकी थीं। साथ ही उसमें बसी हीनभावना भी ख़त्म हो गई थी। वह एक बिलकुल ही नई व्यक्ति बन चुकी थी। उसने अपनी सोच बदलकर अपनी पूरी ज़िंदगी बदल डाली।

एक कोरी स्लेट

स्कॉटिश दर्शनशास्त्री डेविड ह्यूम ने सबसे पहले टेब्यूला रासा (tabula rasa) या कोरी स्लेट की सोच को लोगों के सामने रखा था। इस सिद्धांत के अनुसार हर इंसान जब दुनिया में आता है तो उसके पास सोच या विचार के तौर पर कुछ भी नहीं होता और वो हर चीज़ जो इंसान सोचता या महसूस करता है, वह सब, उसने यहीं पर अपने शिशुकाल से सीखी होती हैं। कहने का मतलब है कि एक बच्चे का दिमाग़ एक कोरी स्लेट की तरह होता है जिस पर उससे संपर्क में आने वाला हर व्यक्ति और अनुभव अपनी छाप छोड़ देते हैं। बड़ा होने के दौरान वो जो कुछ भी सीखता है, महसूस करता है या अनुभव हासिल करता है, वयस्क अवस्था एक तरह से इन्हीं सब बातों का निचोड़ होती है। ज़ाहिर तौर पर वयस्क बाद में जो कुछ भी करता या बनता है वो एक तरह से उसके बड़े होने की प्रक्रिया का ही परिणाम होता है। जैसा कि एरिस्टोटल ने लिखा है, “जिस किसी भी बात का प्रभाव पड़ता है, वही अभिव्यक्त होती है।”

जहाँ तक इंसान में छिपी संभावनाओं को जानने के क्षेत्र की बात है तो निज धारणा (self concept) को 20 वीं सदी की सबसे बड़ी खोज कहा जा सकता है। इस सोच के मुताबिक़ हर इंसान जन्म से ही अपने बारे में एक धारणा क़ायम करता जाता है। फिर आपकी अपने बारे में यही धारणा ही आपके अवचेतन के कंप्यूटर को संचालित करने वाला मास्टर प्रोग्राम बन जाती है। फिर यही तय करती है कि आप क्या सोचेंगे, क्या कहेंगे, महसूस करेंगे और क्या करेंगे। यही वजह है कि, आपकी ज़िंदगी में सारा बदलाव, ख़ुद के बारे में धारणा बदलने और अपने बारे में या अपनी दुनिया के बारे में सोचने का अंदाज़ बदलते ही दिखाई देने लगता है।

हर बच्चे का जन्म ख़ुद के बारे में बिना किसी धारणा के होता है। एक वयस्क के तौर पर आपकी हर सोच, मत, अनुभव, व्यवहार या किसी बात को आँकने की क्षमता, आपने बचपन से ही सीखी है। आज आप जो कुछ भी हैं वो उसी सोच या धारणा का परिणाम है जिसे आपने हक़ीक़त मान लिया है। वास्तविकता चाहे जो हो, जब आप किसी बात को सही मान लेते हैं तो

वही आपके लिए सच बन जाती है। “आप वो नहीं हैं जो कि आप सोचते हैं कि आप हैं, लेकिन आप जो सोचते हैं आप वो ही हो जाते हैं।”

पहले प्रभाव स्थायी होते हैं

अगर आपको ऐसे माता-पिता मिले, जिन्होंने आपको लगातार यह बताया कि आप कितने अच्छे हैं, जो आपसे प्यार करते थे, आपका समर्थन करते थे और आप में यक़ीन करते थे, आपने चाहे जो किया या न किया हो। ऐसे में आप इस विश्वास के साथ बड़े होंगे कि आप एक अच्छे और मूल्यवान व्यक्ति हैं। तीन वर्ष का होने तक यह विश्वास आपमें पैठ कर जाएगा और दुनिया के साथ आपके रिश्ते का अहम हिस्सा बन जाएगा। उसके बाद, चाहे जो हो जाए, आपका ख़ुद में ये यक़ीन क़ायम रहेगा। यही आपके लिए वास्तविकता बन जाएगी।

अगर आपको ऐसे माता-पिता ने बड़ा किया जो यह नहीं जानते थे कि उनके कहे गए शब्द और उनका व्यवहार आप पर कितना असर डाल सकता है तो वे आपको नियंत्रित या अनुशासित करने के लिए तीखी आलोचना, असहमति या फिर शारीरिक या मानसिक सज़ा दे सकते हैं। जब किसी को बचपन से ही निरंतर आलोचना का सामना करना पड़ता है तो वह इस निष्कर्ष पर पहुँच जाता है कि उसमें ही कोई ख़ामी है। उसे यह समझ नहीं आता कि उसे क्यों लगातार आलोचना और सज़ा का सामना करना पड़ रहा है। उसे यह एहसास भी हो जाता है कि माता-पिता उसके बारे में सही जानते हैं और वह इसी क़ाबिल है। वह यह महसूस करने लगता है कि उसकी कोई क़ीमत नहीं है और न ही वह प्यार पाने के लायक़ है। उसकी कोई उपयोगिता ही नहीं है। इसलिए वह बिलकुल महत्वहीन है।

किशोरावस्था और वयस्कपन में व्यक्तित्व संबंधी जितनी भी समस्याएँ होती हैं, मनोवैज्ञानिकों की राय में इन सभी की जड़ प्यार की कमी है। जिस तरह से गुलाबों को बारिश की ज़रूरत होती है, ठीक वैसे ही बच्चों को प्यार की ज़रूरत होती है। जब बच्चों को प्यार कम मिलता है तो वे असुरक्षित महसूस करने लगते हैं। वे सोचते हैं, “मैं किसी क़ाबिल नहीं हूँ।” भीतर की इस बैचेनी को दूर करने के प्रयास में वे व्यवहार बदलने लगते हैं। कम प्यार मिलने का यही एहसास दुर्व्यवहार, व्यक्तित्व संबंधी समस्याओं, क्रोध के उफान, अवसाद, असहायपन, महत्वाकांक्षा की कमी और लोगों व रिश्तों में समस्या के तौर पर उभरकर सामने आ जाता है।

जन्म के वक़्त आप निडर होते हैं

गिरने और शोर को छोड़ दिया जाए तो बच्चे जन्म के वक़्त डर के एहसास से अनजान होते हैं। डर के बारे में बाक़ी की पूरी जानकारी बच्चे को बड़े होने की प्रक्रिया के दौरान सिखानी पड़ती है।

बड़े होने के साथ ही दो ख़ास क़िस्म के डर हम सभी में घर कर जाते हैं, नाकामी या नुक़सान का डर और आलोचना या अस्वीकृति का डर। नाकामी का डर हमारे भीतर तब पैठ जाता है, जब कुछ भी नया या अलग करने पर हमें लगातार आलोचना और सज़ा का सामना करना पड़ता हो। हमें चिल्लाकर ये बताया जाता है, “नहीं! वहाँ से दूर हटो। रुक जाओ। उसे

रख दो।" हमें डराकर असुरक्षित कर देने के लिए शारीरिक सज़ा, प्यार की कमी के साथ-साथ चिल्लाना और आलोचना भी ज़िम्मेदार होते हैं।

हम जल्द ही यह महसूस करने लग जाते हैं कि किसी भी नए या अलग काम को करने के लिहाज़ से हम बहुत छोटे, बहुत कमज़ोर, नाक़ाबिल, अपर्याप्त और असमर्थ हैं। इसी एहसास को हम इन शब्दों में व्यक्त करने लगते हैं, "मैं नहीं कर सकता, मैं नहीं कर सकता, मैं नहीं कर सकता।" जब कभी भी हम किसी नए या चुनौतीपूर्ण काम को करने के बारे में सोचते हैं तो हमें घबराहट, कंपकंपी और पेट में मरोड़ जैसा एहसास होने लगता है। हमारा डर ठीक उसी तरह का होता है जैसा कि पिटाई खाने का डर। हम बार-बार बस यही कहते हैं, "मैं नहीं कर सकता।"

किशोरावस्था में नाकामी की मुख्य वजह नाकामी का डर ही होता है। बचपन में तीखी आलोचना के परिणामस्वरूप हम बड़े होने पर भी प्रयासों में अपनी पूरी ताक़त नहीं झोंकते। हम हर बात में ख़ुद को वास्तविकता से कम ही आँकते हैं। पहले प्रयास से पूर्व ही हम प्रयास छोड़ देते हैं। किसी चीज़ को पाने के लिए विलक्षण दिमाग़ के इस्तेमाल की बजाय हम अपनी तर्कशक्ति को यह साबित करने पर ख़र्च करने लगते हैं कि हम ऐसा क्यों नहीं कर सकते और हम जो चाहते हैं वो हमारे लिए क्यों असंभव है।

प्यार पाने की ज़रूरत

हमारी तरक्क़ी की राह का रोड़ा, हमारे आत्मविश्वास को डिगाने वाला और हमारे सुखी जीवन की इच्छा को ख़त्म कर देने वाला दूसरा डर है, नकार दिए जाने का डर। नकारने की यह प्रक्रिया हमारी आलोचना के तौर पर सामने आती है। यह भावना हमारे भीतर बचपन से ही घर कर जाती है, जब हमारे माता-पिता उनकी पसंद के ख़िलाफ़ कोई काम करने पर या फिर उनकी उम्मीद के मुताबिक़ काम नहीं करने पर नाराज़गी जताते हैं। नाख़ुश कर देने के कारण वे इतने नाराज़ हो जाते हैं कि हमें वो लाड़-दुलार नहीं देते जिसकी हमें बचपन में सबसे ज़्यादा ज़रूरत होती है।

प्यार नहीं किए जाने या अकेलेपन के भय का बच्चे पर इतना गहरा असर होता है कि वह ठीक वैसा ही व्यवहार करने लगता है जो उसकी राय में उसके माता-पिता को पसंद आएगा। इसके साथ ही उसमें छिपा स्वाभाविक उत्साह और ख़ास होने का एहसास ख़त्म हो जाता है। एक ही सोच उसके दिलो-दिमाग़ पर हावी हो जाती है, "मुझे करना है, मुझे करना है, मुझे करना है।" निष्कर्ष निकलता है, "मुझे वही करना है जो मम्मी-पापा को मंजूर हो, वरना वो मुझे प्यार नहीं करेंगे और मैं बिलकुल अकेला पड़ जाऊँगा!"

सशर्त प्यार

सशर्त प्यार (एक इंसान द्वारा दूसरे को दिए जा सकने वाले सबसे अनमोल तोहफ़े बिना शर्त के प्यार का ठीक उलटा) हासिल करने वाला बच्चा जब बड़ा होता है तो वह दूसरों के विचारों को लेकर बेहद संवेदनशील बन जाता है। सबसे बुरी स्थिति तो यह होती है कि वह उस किसी भी

काम को करता ही नहीं है, जिसमें उसे किसी के असहमत होने की ज़रा भी आशंका हो। वह अपने जीवन में अब महत्वपूर्ण बन चुके लोगों - पत्नी, बॉस, दोस्त, ख़ुद से बड़े - को भी अपने माता-पिता के साथ बचपन के संबंधों के ही परिप्रेक्ष्य में देखता है। ऐसे में उसका बस यही प्रयास रहता है कि वो जो कुछ भी करे उसे उसकी स्वीकृति हो या कम से कम वो उसे अस्वीकृत न कर दें।

बचपन से ही मिली तीखी आलोचना के कारण उपजा, नाकामी और नकारे जाने का भय ही, बड़े होने पर हमारे दुःखी और चिंतित होने का मुख्य कारण होता है। हम लगातार दो ही विचारों के बीच पिसते रहते हैं, "मैं नहीं कर सकता!" या फिर "मुझे यह करना ही होगा!" सबसे बुरी स्थिति तो तब आती है जब हम सोचने लगते हैं, "मैं नहीं कर सकता, लेकिन मुझे करना पड़ेगा!" या "मुझे करना ही पड़ेगा, लेकिन मैं नहीं कर सकता!"

हम कुछ करना तो चाहते हैं, लेकिन नाकामी या नुक़सान का भय हमें घेर लेता है, या फिर नुक़सान का भय न भी हो तो असहमति का भय हम पर हावी हो जाता है। हम घर पर और ऑफ़िस में जीवन स्तर को सुधारना चाहते हैं, लेकिन डरते हैं कि हम नाकाम हो जाएँगे या कोई हमारी आलोचना करेगा, या कि हमारे साथ दोनों ही होगा।

अधिकतर लोगों के लिए, डर ही उनकी ज़िंदगी का सबसे अहम हिस्सा होता है। वो जो कुछ भी करते हैं उसमें उनका प्रयास बस नाकामी और आलोचना को टालना ही होता है। वे हर काम को करते वक़्त लक्ष्य के लिए प्रयास करने की बजाय अपना ध्यान सुरक्षित तरीक़ों पर ही केंद्रित रखते हैं। वे मौक़ों के बजाय सुरक्षा चाहते हैं।

नाकामयाबी की दर को दोगुना करें

लेखक आर्थर गोर्डन ने आईबीएम के संस्थापक थॉमस जे वॉटसन से एक बार पूछा कि लेखक के तौर पर जल्दी से कामयाब होने के लिए उन्हें क्या करना होगा? अमेरिकी कारोबारी जगत के धुरंधर वॉटसन ने इस सवाल का जवाब इन शब्दों में दिया: "अगर आप तेज़ी के साथ कामयाब होना चाहते हैं तो आपको अपनी नाकामयाब होने की दर को भी दोगुना करना होगा। दरअसल कामयाबी तो नाकामयाबी के दूसरे सिरे पर रहती है।"

हक़ीक़त यह है कि आप जितने ज़्यादा नाकाम होंगे, संभावना यही है कि कामयाबी आपके उतने ही क़रीब होगी। आपकी नाकामयाबियों ने आपको कामयाबी हासिल करने के लिए तैयार कर दिया है। इसीलिए अक्सर देखने को मिलता है कि नाकामयाबियों की झड़ी के बाद कामयाबियों की झड़ी लग जाती है। यही वजह है कि जब कभी भी कुछ सूझ न पड़े तो, "नाकामयाबी की दर को दोगुना कर दें।" आप जितनी नई-नई बातों को करने की कोशिश करेंगे, आपके विजयी होने की संभावना उतनी ही बढ़ जाएगी। किसी भी डर पर क़ाबू पाने के लिए आपको उसी काम को करना चाहिए जिसमें डर लग रहा हो, तब तक जब तक, कि आप पर डर का कोई भी प्रभाव न बचे।

आपके दिमाग़ की हार्डड्राइव

अपने बारे में आप जो कुछ भी जानते या महसूस करते हैं वो आपके अपने विचारों के साथ आपकी निजी धारणा में व्यक्तित्व की हार्डड्राइव पर अंकित हो जाता है। उसके बाद अपने बारे में सोच ही आपके हर काम के प्रदर्शन के स्तर और उसके प्रभाव का निर्धारण करती है। फिर अनुरूपता के नियम के कारण आपका बाहरी व्यवहार ठीक वैसा ही होता है, जैसा आप भीतर से महसूस करते हैं। यही वजह है कि आपकी ज़िंदगी में तमाम सुधारों का आग़ाज़ आपकी ख़ुद के बारे में सोच में सुधार के साथ ही होता है।

आपका एक संपूर्ण आत्म-आँकलन होता है, जो कि आपकी अपने और अपनी क़ाबिलियतों के बारे में सारी सोच का निचोड़ होता है। अपने बारे में आपकी धारणाओं के इस पुलिंदे में शामिल होते हैं, आपके उस वक़्त तक के तमाम अनुभव, फ़ैसले, कामयाबियाँ, नाकामियाँ, विचार, जानकारियाँ, भावनाएँ और उस वक़्त तक ज़िंदगी के बारे में आपका मत। यह आम आत्म-आँकलन ही यह तय करता है कि आप अपने बारे में कैसे और क्या सोचते हैं, साथ ही यह आपके कुल जमा प्रदर्शन की समीक्षा भी कर देता है।

छोटी-मोटी सोच

इसके साथ ही अपने बारे में आपके पास बहुत सी "छोटी-मोटी सोच" भी होती है। ये छोटी-मोटी निजी अवधारणा ही आपकी पूरी निजी छवि तैयार करती है। जीवन के हर क्षेत्र के लिए आपकी एक निजी सोच होती है, जिसे आप महत्वपूर्ण समझते हैं। यही छोटी-मोटी सोच इस बात को तय करती है कि आप किस तरह सोचते हैं, महसूस करते हैं और उस क्षेत्र विशेष में कैसा प्रदर्शन करते हैं।

उदाहरण के लिए, आपकी एक निजी सोच होती है कि आप कितने स्वस्थ या फ़िट हैं और आपको कितना खाना-पीना चाहिए या कितनी वर्ज़िश करनी चाहिए। पुरुष हैं तो महिलाओं और महिला हैं तो पुरुषों के बीच लोकप्रियता को लेकर भी आपकी एक निजी सोच होती है। पति-पत्नी या माता-पिता के प्रति दायित्व के निर्वाह या फिर दोस्तों के साथ संबंधों को लेकर भी आपकी निजी सोच होती है। आप कितने स्मार्ट हैं या फिर किसी चीज़ को कितनी जल्दी सीखते हैं। आप जो भी खेल खेलते हैं उसके बारे में या कार चलाने में महारत सहित हर गतिविधि को लेकर भी आपकी एक निजी सोच होती है।

आप किसी काम को या उसके हर हिस्से को कितनी अच्छी तरह से करते हैं, इस बात को लेकर भी आपकी निजी सोच होती है। आपकी इस बात को लेकर भी निजी सोच होती है कि आप कितना कमाते हैं और कितनी अच्छी तरह से पैसे को बचाकर उसका निवेश करते हैं। यह एक बहुत ही महत्वपूर्ण संवेदनशील क्षेत्र होता है। हक़ीक़त यह है कि आय की अपनी निजी सोच से आप कभी भी बहुत ज़्यादा या कम कमा ही नहीं सकते। अगर आप ज़्यादा कमाना ही चाहते हैं तो आपको अपनी आय और कमाने के बारे में निजी सोच को बदलना ही होगा। यह इस किताब का एक महत्वपूर्ण सबक़ होगा।

अपनी धारणाओं को बदलें

अगर आप अपनी ज़िंदगी के किसी भी क्षेत्र में अपने प्रदर्शन या परिणामों को बदलना चाहते हैं तो आपको उस क्षेत्र में अपनी निजी अवधारणा और उस क्षेत्र को लेकर अपने बारे में धारणाओं को बदलना होगा। सौभाग्यवश आपकी ज़्यादातर धारणाएँ विषयनिष्ठ होती हैं। वे हमेशा तथ्यों पर ही आधारित नहीं होतीं। इसकी बजाय, वे अधिकतर उस जानकारी पर आधारित होती हैं जिन्हें आप सत्य के तौर पर स्वीकार चुके हों, कई बार तो बिना ज़्यादा जाँचे-परखे ही।

आपकी धारणाओं में सबसे बुरी होती हैं, वे धारणाएँ जो कि आपकी अपनी क़ाबिलियत को ज़्यादा मानने से रोकती हैं। इन धारणाओं के कारण आप किसी क्षेत्र विशेष में ख़ुद की क्षमता को सीमित या अपूर्ण मानने लगते हैं। ये धारणाएँ कभी-कभार ही सही होती हैं, लेकिन आप इनको अपनी क़ाबिलियत के सही पैमाने के तौर पर स्वीकार लें तो फिर ये आपके लिए सच हो जाती हैं, ठीक ऐसे जैसे यही सही हों।

अपनी क़ाबिलियत को जानने और पहले से ज़्यादा कामयाबी हासिल करने के लिए ज़रूरी है कि आप सबसे पहले ख़ुद को सीमित कर देने वाली अपनी धारणाओं को ही चुनौती दें। इन धारणाओं से मुक्ति की शुरुआत आप इस सोच के साथ करें कि वे जो कुछ भी हैं, पूरी तरह से असत्य हैं। इस पल तो यही सोचें कि आपकी क़ाबिलियत की कोई सीमा ही नहीं है। कल्पना कीजिए कि आप ज़िंदगी में जो चाहें बन सकते हैं, कर सकते हैं और हासिल कर सकते हैं। कल्पना कीजिए कि किसी भी लिहाज़ से आपकी क्षमता अपार है।

उदाहरण के लिए, कल्पना कीजिए कि आप आज जितना भी कमाते हैं, उससे दोगुना कमा रहे हैं। कल्पना कीजिए कि आप ज़्यादा बड़े घर में रह रहे हैं, बेहतर कार चला रहे हैं और ज़्यादा रईसी भरी जीवनशैली जी रहे हैं।

कल्पना कीजिए कि आपमें अपने क्षेत्र की शीर्ष हस्तियों में जगह बनाने की योग्यता है। कल्पना कीजिए कि आप अपनी सामाजिक और कारोबार की दुनिया की सबसे लोकप्रिय, शक्तिशाली और प्रभावी हस्तियों में से एक हैं। कल्पना कीजिए कि आप शांत और आत्मविश्वास से भरपूर हैं और किसी भी संकट से नहीं घबराते। कल्पना कीजिए कि आप अपने दिमाग़ में तय हर लक्ष्य को हासिल कर सकते हैं। यही वह तरीक़ा है जिससे आप अपनी सोच और अपनी ज़िंदगी को बदलने की शुरुआत करते हैं।

अपने भीतर छिपे डर के ख़ात्मे और अपनी क़ाबिलियत की पहचान की शुरुआत अपनी दिमाग़ी हार्डड्राइव को नई, सकारात्मक, रचनात्मक और हौसलों से भरी धारणाओं से लैस करने से होती है। ये धारणाएँ आपके बारे में और आपके भविष्य के बारे में होती हैं। इस पूरी किताब की मदद से आप ऐसा करने के तमाम तौर-तरीक़े सीख जाएँगे।

निजी अवधारणा के तीन भाग

ख़ुद के बारे में आपकी निजी अवधारणा के तीन भाग होते हैं, जैसे कि पेस्ट्री के टुकड़े के तीन हिस्से। हर एक का हर एक से नाता होता है। तीनों मिलकर आपका व्यक्तित्व बनाते हैं। ये ही मुख्य तौर पर यह तय करते हैं कि आप क्या सोचते हैं, क्या महसूस करते हैं, क्या करते हैं और आपके साथ क्या होता है।

आपके व्यक्तित्व और सोच का पहला भाग होता है आपके द्वारा अपने लिए तय आदर्श निजी व्यक्तित्व । यह आपके तमाम सपनों, उम्मीदों, नज़रिए और आदर्श का निचोड़ होता है। यह उन सद्गुणों, मूल्यों और गुणों से बना होता है, जिन्हें आप अपने में और दूसरों में बेहद पसंद करते हैं। आपका आदर्श पुरुष ठीक वैसा ही होता है जैसा कि आप ख़ुद बनना चाहते हैं, अगर आप हर तरह से आदर्श बन सकें तो यही आदर्श मापदंड आपके व्यवहार की नींव बनते हैं।

महान पुरुष और महिलाएँ, नेता और चरित्रवान लोगों के मन में अपने जीवन मूल्यों, दृष्टिकोण और आदर्शों को लेकर कोई असमंजस नहीं होता। वे जानते हैं कि वे कौन हैं और उनका किस बात में यक़ीन है। वे अपने लिए ऊँचे मापदंड तय करते हैं और इस बारे में कभी भी समझौता नहीं करते। वे ऐसे पुरुष या महिला होते हैं, जिनसे लोग प्रेरणा लेते हैं और जिन पर निर्भर होते हैं। लोगों के साथ इनके संबंध भी बिलकुल स्पष्ट और अलग ही तरह के होते हैं। वे जो कुछ भी करते हैं, उसमें अपने आदर्शों पर खरा उतरने का पूरा प्रयास करते हैं।

ख़ुद को देखने का नज़रिया

आपकी सोच का दूसरा हिस्सा है आपका ख़ुद को देखने का नज़रिया। यह आपका ख़ुद को देखने का और ख़ुद के बारे में सोचने का तरीक़ा होता है। इसे अधिकांशतया आपकी “आत्म-छवि” (self image) कहा जाता है। किसी परिस्थिति विशेष में आपका व्यवहार कैसा होना चाहिए इसके लिए आप यहीं देखते हैं। आत्म-छवि के ही कारण आपका बाहरी प्रदर्शन ठीक वैसा ही होता है, जैसी कि आपकी अपने बारे में सोच होती है।

जहाँ तक किसी व्यक्ति के प्रदर्शन और प्रभाव की बात है तो मैक्सवेल माल्ट्ज़ द्वारा आत्म-छवि की खोज को एक महत्वपूर्ण मोड़ क़रार दिया जा सकता है। आने वाली किसी परिस्थिति के बारे में कल्पना करके ख़ुद को सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करते देखने की सोच आप अवचेतन को एक संदेश भेजते हैं। आपका अवचेतन दिमाग़ इस संदेश को आदेश की तरह लेता है और फिर आपकी सोच, शब्द और आपके द्वारा किए जाने वाले काम के तौर-तरीक़ों को ठीक वैसा कर देता है, जैसी कि आपने कल्पना की थी।

आपकी ज़िंदगी में तमाम सुधारों की शुरुआत आपके दिमाग़ की छवियों में सुधार के साथ ही होती है। आपकी ये आंतरिक छवियाँ ही आपकी भावनाओं, आपके व्यवहार, आपकी सोच और यहाँ तक कि दूसरे लोगों के आपके प्रति व्यवहार को भी निर्धारित करती हैं। इसीलिए ख़ुद के प्रति सकारात्मक छवि आपकी सोच और आपकी ज़िंदगी में बदलाव लाने के लिए काफ़ी अहम होती है।

अपने बारे में आप कैसा महसूस करते है

निजी सोच का तीसरा हिस्सा है आपका अपनी क़ाबिलियत पर यक़ीन । यह आपके व्यक्तित्व का भावनात्मक हिस्सा होता है। अधिकांशतया यही तय करता है कि आप कैसे सोचते हैं, क्या महसूस करते हैं और आपका व्यवहार कैसा है। आपकी ख़ुद की क़ाबिलियत के बारे में सोच ही तय करती है कि आपके साथ ज़िंदगी में क्या होगा।

आपके इस हिस्से को बयान करने के लिए सबसे बेहतरीन शब्द हैं कि आप ख़ुद को कितना पसंद करते हैं । आप ख़ुद को जितना ज़्यादा पसंद करेंगे, किसी भी काम में आपका प्रदर्शन उतना ही बेहतर होगा। और अगर प्रतिवर्तन के नियम (Law of Reversibility) को मानें तो आप जितना बेहतर प्रदर्शन करेंगे, ख़ुद को उतना ही ज़्यादा पसंद करेंगे।

आपका अपने प्रति सम्मान का भाव आपके व्यक्तित्व का "प्रमुख हिस्सा" है। यही वह ऊर्जा केंद्र है जो आपके आत्मविश्वास और उत्साह का स्तर तय करता है। ख़ुद को आप जितना ज़्यादा पसंद करेंगे, आप ख़ुद के लिए उतने ही ज़्यादा ऊँचे मापदंड रखेंगे। ख़ुद को आप जितना ज़्यादा पसंद करेंगे, ख़ुद के लिए उतने ही बड़े लक्ष्य निर्धारित करेंगे और उन्हें हासिल करने के लिए ज़्यादा देर तक प्रयास कर सकेंगे। ख़ुद के बारे में ऊँची सोच रखने वालों को रोक पाना नामुम्किन होता है।

आपका अपने बारे में आँकलन ही आपके अन्य लोगों के साथ रिश्तों का निर्धारण करता है। आप ख़ुद को जितना ज़्यादा पसंद करेंगे या फिर ख़ुद का आदर करेंगे, आपकी दूसरे लोगों के लिए पसंदगी और आदर में उतना ही इज़ाफ़ा होगा। दूसरे लोगों की भी आपके बारे में सोच में सुधार देखने को मिलेगा। आपके कारोबार और कैरियर में भी, आपका ख़ुद के बारे में आँकलन ही तय करेगा कि लोग आपसे कारोबारी ताल्लुक़ रखते हैं या नहीं, आपकी सेवाएँ लेते हैं या नहीं, आपके साथ अनुबंध करते हैं या नहीं और यहाँ तक कि आपको पैसे उधार देते हैं या नहीं।

आपका ख़ुद के बारे में आँकलन जितना बेहतर होगा आप उतने ही बेहतर पति या पेरेंट साबित होंगे। ख़ुद के बारे में ऊँची सोच रखने वाले माता-पिता के बच्चों की भी ख़ुद के बारे में सोच ऊँची ही होती है। ख़ुद के बारे में ऊँची सोच वाले घर को, उसमें रहने वाले हर एक के लिए मौजूद प्यार, हँसी और ख़ुशी से ही पहचाना जा सकता है।

ख़ुद के प्रति सम्मान का निर्धारक

ख़ुद के प्रति आपके सम्मान का निर्धारण इस बात से होता है कि पूरी तरह से आदर्श परिस्थितियों में आपकी अपने बारे में छवि - आपका वर्तमान प्रदर्शन और व्यवहार - आपके द्वारा तय आदर्श व्यक्ति के प्रदर्शन और व्यवहार की सोच - के कितना क़रीब है। आपके अवचेतन में हमेशा आपके आदर्श और आपके वास्तविक प्रदर्शन के बीच तुलना जारी रहती है। जब कभी भी आप ख़ुद को अपने आदर्श के क़रीब पाते हैं, आप ख़ुद को लेकर बेहद उत्साहित होते हैं। आप अपनी ही नज़र में काफ़ी ऊँचे उठ जाते हैं। आप ख़ुश और संतुष्ट महसूस करते हैं।

जब कभी भी आप कोई ऐसा काम करते हैं या ऐसी बात कहते हैं, जो कि आपके आदर्श या आपकी राय में आपकी क्षमता से मेल नहीं खाती, तो आप अपनी ही नज़रों में गिर जाते हैं। जब कभी भी आप अपने वर्तमान स्वरूप और उस आदर्श स्वरूप में जो आप बनना चाहते हैं, बहुत ज़्यादा फ़र्क़ पाते हैं, आप अपने ही बारे में बुरा महसूस करने लगते हैं। यही वजह है कि जब कभी भी आप किसी काम को करने में नाकामी या लोगों के साथ ताल्लुक़ात में ख़ुद को कमज़ोर पाते हैं तो एकाएक ग़ुस्सा हो जाते हैं। आपकी अपने बारे में अच्छी सोच आपको हमेशा याद दिलाती रहती है कि आप कितने बेहतर इंसान बन सकते हैं।

आपके व्यक्तित्व का आधार

मनोवैज्ञानिक आजकल यह मानने लगे हैं कि आपकी ख़ुद के बारे में सोच ही आपके निजी विचारों और व्यक्तित्व का आधार होती है। व्यक्तित्व या प्रदर्शन के किसी भी हिस्से में सुधार आपके आत्मविश्वास को बढ़ाता है और आपको ख़ुद को ज़्यादा पसंद करने और सम्मान करने के लिए प्रेरित करता है। आप ख़ुद को जितना ज़्यादा पसंद करेंगे, अपनी नज़रों में आपकी छवि और प्रदर्शन उतने ही बेहतर होंगे। साथ ही आप अपने द्वारा तय आदर्श पर खरे उतरने की ओर तेज़ी से बढ़ने लगेंगे।

आपके लिए सबसे अच्छी ख़बर यह है कि आपके आत्मविश्वास में इज़ाफ़े के साथ ही नाकामी और नकार दिए जाने का आपका डर कम होता जाता है। यानी आप अपने आपको जितना ज़्यादा पसंद करेंगे, आपका नाकामी का डर उतना ही कम होता जाएगा। आप अपने आपको जितना ज़्यादा पसंद करेंगे, दूसरों के अपने बारे में विचारों से आपको उतना ही कम फ़र्क़ पड़ेगा। इसके साथ ही आपका आलोचना को लेकर भय भी कम होता जाएगा। अपने आपको पसंद करने के बाद अपने लक्ष्य और स्तर के आधार पर आप जितने ज़्यादा फ़ैसले लेंगे, आप दूसरों की प्रतिक्रिया की उतनी ही कम परवाह करने लगेंगे।

अंतर्मन से संवाद सुधारें

जिस तरह से आप जो सोचते हैं वही बन जाते हैं, ठीक इसी तरह से आप वह बन जाते हैं जो आप ख़ुद से कहते हैं। अगर आप आने वाली किसी घटना को लेकर बेहद तनाव में हैं या असहज महसूस कर रहे हैं तो ख़ुद के लिए आप यह सबसे शक्तिशाली शब्द कह सकते हैं, “मैं ख़ुद को चाहता हूँ! मैं ख़ुद को चाहता हूँ! मैं ख़ुद को चाहता हूँ!”

जब कभी भी आप कहते हैं, मैं ख़ुद को चाहता हूँ!” आपका सारा डर ख़त्म हो जाता है और आपके हौसलों में वृद्धि होती है। ये शब्द, “मैं ख़ुद को चाहता हूँ!” इतने ज़्यादा शक्तिशाली और सकारात्मक हैं कि आपका अवचेतन उसे तत्काल किसी आदेश की ही तरह सहजता के साथ स्वीकार लेता है। ये आपकी सोच, एहसास और व्यवहार पर त्वरित प्रभाव डालते हैं। आपके शरीर की हरकत में सकारात्मकता झलकने लगती है और आप सीधे सीना तानकर खड़े हो जाते हैं। आपके चेहरे से सकारात्मकता और उत्साह छलकने लगता है। आपकी आवाज़ में दम आ जाता है और उससे आत्मविश्वास भी छलकने लगता है। आप ख़ुद के बारे में बेहतर महसूस करने लगते हैं और परिणामस्वरूप आप अपने इर्द-गिर्द मौजूद लोगों से ज़्यादा गर्मजोशी भरा दोस्ताना व्यवहार करते हैं।

आप जिस वक़्त अपनी सोच के आधार पर काम करने लगते हैं, तो अपनी सोच और अपनी ज़िंदगी को बदलने की प्रक्रिया का आग़ाज़ करते हैं। शुरुआत आप अपने लिए एक सुस्पष्ट, सकारात्मक, उत्साही और प्रेरणा देने वाला आदर्श चुनकर करते हैं। यह उस व्यक्ति से पूरी तरह से मेल खाता है जो कि आपकी राय में वह आदर्श है जो आप बनना चाहते हैं। आप ख़ुद को हर काम में बेहतरीन प्रदर्शन करने वाला सोचकर अपने बारे में सकारात्मक छवि बना लेते हैं। अंततः आप बिना किसी शर्त ख़ुद को एक उपयोगी और काम के व्यक्ति के तौर पर चाहने लगते

हैं और स्वीकार लेते हैं। इससे आपकी अपने बारे में एक बहुत ही अच्छी और अप्रभावित होने वाली सोच बन जाती है।

अपने मूल गुणों को पहचानें

आपके जीवन की घटनाओं और लोगों के प्रति आपकी सोच और प्रतिक्रियाओं में से अधिकांश का निर्धारण तो आपके मूलभूत गुण ही करते हैं। ये तमाम विचार, धारणाएँ, मत और निष्कर्ष आपको बचपन से ही मिल रही जानकारियों और नतीजों का ही निचोड़ होते हैं। वे न केवल आपकी निजी सोच बल्कि ज़िंदगी का फ़लसफ़ा भी तय कर देते हैं। अपने मूलभूत गुणों से आप जितने आश्वस्त और सहमत होंगे, आप जो कुछ भी कहेंगे, करेंगे, महसूस करेंगे, उसके निर्धारण और नियंत्रण पर उनका उतना ही ज़्यादा दख़ल होगा।

अगर आप ख़ुद को एक बेहतरीन इंसान समझते हैं, जिसमें ढेर सारी प्रतिभा और क़ाबिलियत है, ऐसा शख़्स जो लोकप्रिय, मित्रवत, स्वस्थ, ऊर्जावान, उत्सुक, रचनात्मक और बेहतरीन ज़िंदगी का हक़दार है, तो आपके मूलभूत गुण ही आपको तय लक्ष्य की ओर ले जाएँगे। ये आपकी मेहनत करने, ख़ुद का विकास करने, दूसरों से बेहतर व्यवहार और दिक्क़तों में संघर्ष करके अंततः कामयाब होने में मदद करेंगे। उसके बाद काफ़ी लंबे वक़्त तक यह आपका साथ देंगे।

ज़िंदगी में आपके साथ क्या हुआ, यह महत्वपूर्ण नहीं है। केवल यह बात मायने रखती है कि जो कुछ भी हुआ उस पर आपकी प्रतिक्रिया क्या थी । उसमें इस बात से भी कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आप किस पृष्ठभूमि से आए हैं। फ़र्क़ केवल इस बात से पड़ता है कि आप कहाँ जा रहे हैं। और आप कहाँ जा रहे हैं, यह तो केवल आपकी कल्पना की उड़ान पर ही निर्भर करता है। कल्पना की उड़ान की चूँकि कोई सीमा नहीं है, इसलिए आपके भविष्य की भी कोई सीमा नहीं है। ये ही वे मूलभूत गुण और धारणाएँ हैं, जिनकी आपको, अपनी क़ाबिलियत के पूरे इस्तेमाल के लिए ज़रूरत है।

मिथकों को तोड़ना

दुर्भाग्य से, हमारे बड़े होने के साथ ही, कई ऐसे मिथक हमारे साथ जुड़ जाते हैं, जो कि बाद के जीवन में हमारी कामयाबी, ख़ुशी और संतुष्टि की राह के रोड़े बन जाते हैं। आइए, आपकी राह में बाधा बनने वाले इन मिथकों को एक-एक करके जानें।

पहला और सबसे ख़राब मिथक इस एहसास में छिपा है, “मैं किसी क़ाबिल नहीं।” यही वो मिथक है जो आपमें हीनता और अभाव की भावना को जन्म देता है। हम दूसरों को केवल इसलिए ख़ुद से बेहतर मान लेते हैं, क्योंकि वे वर्तमान में हमसे बेहतर स्थिति में हैं। हम महसूस करते हैं कि वे हमसे ज़्यादा क़ाबिल हैं। ऐसे में निश्चित ही, हमारी क़ाबिलियत उनसे कम होनी चाहिए। नाक़ाबिल होने की यही भावना हमारे भीतर गहरे तक पैठ जाती है और इसी वजह से हम ख़ुद को किसी के सामने अच्छी तरह से पेश नहीं कर पाते। नतीजतन हम अपनी क़ाबिलियत से कम में ही संतोष कर लेते हैं। नए लक्ष्यों को हासिल करने में नाकामयाबी तो बाद

की बात है, हम पहले नए लक्ष्य ही तय नहीं करते।

यही वजह है कि आपको अपने भीतर यह गुण या तो विकसित करना होगा या फिर ऐसा महसूस करना होगा कि आप न केवल अच्छे हैं, बल्कि आपमें अपने क्षेत्र में कामयाबी हासिल करने के लिए अनिवार्य सारे गुण हैं। कुछ भी करने, बनने के लिए आपमें अपार संभावनाएँ छिपी हैं। आपने अब तक जो भी हासिल किया, आप उससे कहीं ज़्यादा हासिल कर सकते हैं। जैसा कि विलियम शेक्सपियर ने द टेम्पेस्ट में लिखा है, "जो बीत गया वो तो महज़ प्रस्तावना थी।" आपने पहले जो कुछ भी हासिल किया है, वो तो इस बात का संकेत मात्र है कि भविष्य में आप और कितना कुछ हासिल कर सकते हैं।

ख़ुद से सकारात्मक बातचीत करें

आपके शब्दकोष में सबसे दमदार शब्द वे ही होते हैं जो आप ख़ुद से कहते हैं और जिनमें आपका विश्वास है। आपकी ख़ुद से बातचीत, अंतर्मन से बातचीत ही आपकी 95 फ़ीसदी भावनाओं का निर्धारण करती है। जब आप ख़ुद से बातचीत करते हैं तो आपका अवचेतन मस्तिष्क इसे आदेश की तरह दर्ज कर लेता है। फिर इसी के लिहाज़ से आपका व्यवहार, निजी छवि और आपके शारीरिक हाव-भाव तय होते हैं, जो कि इन शब्दों के ही अनुकूल होते हैं।

अब इसके बाद, आप अपने आप से उसी तरह की बातचीत करें, जैसा आप बनना और करना चाहते हैं। अपने आप से ऐसी कोई भी बात मत कहिए, जो कि आप किसी भी दशा में सच करना नहीं चाहते। बस यही सकारात्मक और दमदार शब्द बार-बार दोहराते रहें, "मैं इसे कर सकता हूँ।" किसी भी आयोजन से पहले अपने आप से यह शब्द कहें, "मैं अपने आपको पसंद करता हूँ।" कहिए, "मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ। मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ। मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ।" बार-बार ऐसे जैसे कि आपका इस बात में पूरा यक़ीन है। उसके बाद सीधे तनकर खड़े हो जाएँ और अपने चेहरे पर आत्मविश्वास से भरी एक मुस्कान लाएँ और अपना सबसे बेहतरीन प्रदर्शन करें। जल्द ही यह आपकी आदत में शुमार हो जाएगा।

आप सर्वश्रेष्ठ के हक़दार हैं

विध्वंसक आलोचना की ही तरह, लोग एक और मिथक को सच मान लेते हैं, वह है ख़ुद के बारे में एक सीमा में बाँध देने वाली सोच। एक तरह से तो ऐसे लोग ख़ुद ही नहीं सोचते कि वे सर्वश्रेष्ठ के हक़दार हैं। यह अंदरूनी भावना प्रायः उन लोगों में अधिक देखी जाती है, जिन्होंने ज़िंदगी की शुरुआत बहुत छोटे पैमाने पर की हो या फिर वो जो ऐसे परिवारों से हों, जिनमें उनके बड़े होने के दौर में आर्थिक तंगी रही हो। यह ऐसे लोगों के साथ भी संभव है जिनको बचपन से ही इस सोच के साथ बड़ा किया गया कि ग़रीब होना अच्छे चरित्र का संकेत है, जबकि अमीर पापी होते हैं।

अगर आप किसी भी कारण से, ख़ुद को अच्छी चीज़ों का हक़दार नहीं मानते हुए बड़े हुए हैं और अगर आपको अपने क्षेत्र में कामयाबी हासिल हो गई तो संभव है कि आप ख़ुद को "धोखेबाज़" महसूस करने लगें। आप महसूस करेंगे जैसे कि आपने अपने क्षेत्र में जो कामयाबी

हासिल की है वह किसी ग़लत तरीक़े से हासिल की गई है और आप जल्द ही पकड़ लिए जाएँगे। इस सोच के ही कारण, आप चाहे जितने भी कामयाब हो जाएँ, आपको हमेशा यह डर लगता रहेगा कि यह कामयाबी आपसे जल्द ही छीन ली जाएगी।

अगर आप एक धोखेबाज़ की तरह महसूस करने लगते हैं तो फिर आपको हमेशा ही दूसरों से ज़्यादा कामयाबी हासिल करने में ग्लानि का एहसास होगा। ग्लानि के इसी एहसास से बचने के लिए लोग आत्मघाती प्रवृत्ति के हो जाते हैं। वे बहुत ज़्यादा खाने लगते हैं, बहुत ज़्यादा शराब पीने लगते हैं, अन्य नशों का सहारा लेते हैं, परिवार की उपेक्षा करने लगते हैं, उनका व्यवहार ऊटपटाँग हो जाता है और वे अपना पैसा बेवजह की रईसी और बेवकूफ़ाना निवेशों में गँवाने लगते हैं। उनके भीतर यह भावना घर कर जाती है कि वे इस तमाम कामयाबी के हक़दार ही नहीं हैं। परिणाम यह होता है कि वे अक्सर कामयाबी से दूर हो जाते हैं।

ख़ुद को दूसरों की सेवा में समर्पित कर दें

सच तो यह है कि एक बेहतरीन नौकरी और लोगों की ज़िंदगी या काम को प्रभावित करने वाले हर काम से जुड़कर हासिल कमाई के आप हक़दार हैं। बाज़ारवाद पर टिके हमारे जैसे समाज में हर लेन-देन स्वैच्छिक ही होता है। लोग किसी चीज़ को ख़रीदते हैं तो केवल यही सोचकर कि इससे उनका जीवन बेहतर होगा। ऐसे में आप लोगों को ऐसी चीज़ें मुहैया कराकर कामयाब हो सकते हैं जिसकी उनको ज़िंदगी या फिर काम में सुधार के लिए ज़रूरत हो। जितनी बेहतर आपकी सेवाएँ होंगी, आप उतने ही ज़्यादा कमाई के क़ाबिल और हक़दार होंगे।

शब्द "डिज़र्व" दो लेटिन शब्दों से बना है, "डि" जिसका मतलब होता है "के ज़रिए" और "सरवायर" जिसका मतलब होता है "सेवा करना।" इसलिए "डिज़र्व" का मतलब होता है, "सेवा के ज़रिए" हमारे समाज में कामयाब लोग, कुछ अपवादों को छोड़कर, वे ही होते हैं जो दूसरे लोगों से बेहतर सेवाएँ प्रदान करते हैं। ऐसे में आपका अपने कैरियर में पूरा ध्यान लोगों को बेहतर सेवा प्रदान करने पर ही होना चाहिए। तभी आप कमाई के एक-एक पैसे के क़ाबिल होंगे।

अब्राहम लिंकन ने एक बार कहा था, "ग़रीबों की सेवा करने का सबसे बेहतर तरीक़ा यही है कि आप भी उनमें से एक न बन जाएँ।" हमारे समाज में, जितने ज़्यादा आप कामयाब होंगे, आपको उतना ही ज़्यादा कर चुकाना पड़ता है। यही कर स्कूलों, अस्पतालों, सड़कों, जनकल्याण, मेडिकेयर, सेना के ख़र्चों के अलावा हमारे समाज के हर महत्वपूर्ण काम में मदद करता है। इसलिए आपको तो धनी होने पर गर्व होना चाहिए। अच्छी कमाई के कारण आप कई लोगों के लिए उल्लेखनीय योगदान देते हैं। आप अपने लिए अच्छा काम करके दूसरों का भी भला कर देते हैं।

इन शब्दों को दोहराएँ, "दूसरे लोगों के जीवन स्तर में सुधार के लिए ज़रूरी उत्पादों और सेवा के साथ मैं जो कुछ भी कमाता हूँ, मैं उसका हक़दार हूँ। मुझे अपनी कामयाबी पर गर्व है।"

आप एक बेहतरीन इंसान हैं

आप एक बेहतरीन इंसान हैं। आप ईमानदार, सलीक़ेदार, सच्चे और मेहनती हैं। दूसरे लोगों के साथ आपका व्यवहार विनम्रता, सम्मान और गर्मजोशी से भरा होता है। आप अपने परिवार, दोस्तों और कंपनी के प्रति पूरी तरह से समर्पित हैं। आपमें दमखम, आत्मविश्वास और ज़िम्मेदारी का एहसास है। आप ज्ञानवान, बुद्धिमान और अनुभवी हैं। आप न केवल अपने परिजनों बल्कि पूरे समाज के लिए ही महत्वपूर्ण हैं। आपका जन्म एक ख़ास ज़िम्मेदारी को अंजाम देने के लिए हुआ है और आपको एक महान काम को पूरा करना है। हर लिहाज़ से आप एक बेहतरीन व्यक्ति हैं।

पिछला पैराग्राफ़ आपके वास्तविक व्यक्तित्व और चरित्र का चित्रण है। हो सकता है कि कई बार यह आपके लिए 100 फ़ीसदी सही न बैठता हो, लेकिन कुल मिलाकर यह आपके अंतर्मन की अच्छाई और आपके जीवन की दिशा का ही परिचायक है। जब आप बिना किसी शर्त के यह स्वीकार लेंगे कि आप वाक़ई बेहद बेशक़ीमती और क़ाबिल इंसान हैं, तो फिर आप हर काम और वाक्य के ज़रिए इसे सही साबित करने का प्रयास करेंगे। कुछ दिनों के बाद, यह आपके लिए पूरी तरह से सही हो जाएगा। आप हक़ीक़त में अपने आदर्श जैसे बन जाएँगे।

ख़ुद से इस बात को दोहराएँ, "मैं ख़ुद को पसंद करता हूँ और अपनी ज़िंदगी को भी। मैं हर लिहाज़ से एक बेहतरीन इंसान हूँ और मैं जो भी काम करता हूँ, उसमें अपना सबसे बेहतरीन प्रयास ही करता हूँ।"

दिमाग़ी सॉफ़्टवेयर स्टोर

सोचिए कि एक ऐसा स्टोर होता जहाँ दिमाग़ के लिए ज़रूरी तमाम सॉफ़्टवेयर बेचे जाते। आप किसी भी निजी सोच, धारणा या फिर व्यवहार को वहाँ से ख़रीदकर अपने दिमाग़ में इंस्टॉल करवा लेते। फिर आप उस प्रोग्राम के ही मुताबिक़ इंसान बन जाते। अगर ऐसा स्टोर होता, और आप किसी भी क़िस्म की धारणा को ख़रीद सकते तो आप कौन सी ख़रीदते?

एक सुझाव है। अपने चारों ओर देखकर पता लगाइए कि सबसे ख़ुश और कामयाब लोगों ने क्या धारणाएँ विकसित की हैं और फिर धारणाओं का वैसा ही सेट अपने लिए ले आइए। उसे अपने दिमाग़ की हार्डड्राइव पर लोड कीजिए और उनके द्वारा चलाए जा रहे प्रोग्राम पर अमल कीजिए।

सौभाग्य से, सैकड़ों कामयाब लोगों के इंटरव्यू को आधार बनाकर, हम जान सकते हैं कि आख़िर वे किस मिट्टी के बने हैं और उन्होंने बचपन से ही किस क़िस्म की धारणा विकसित की। अपनाने के लिहाज़ से यह धारणा आपके लिए सबसे ज़्यादा उपयोगी साबित हो सकती है, "मैं एक बहुत ही अच्छा इंसान हूँ और ज़िंदगी में बड़ी कामयाबी हासिल करने वाला हूँ। मेरे साथ जो कुछ भी अच्छा या बुरा होगा, वो तो मुझे मिलने वाली अवश्यंभावी कामयाबी और ख़ुशियों की प्रक्रिया का ही एक हिस्सा है।"

अगर आप इस बात को लेकर आश्वस्त हो जाएँ कि आपका ख़ुश और कामयाब होना तय है और जो भी बाधाएँ या रुकावटें आ रही हैं, वो आपको लक्ष्य हासिल करने के लिए ज़रूरी अनुभव दिलाने के लिए ही आ रही हैं तो फिर आपको कोई भी नहीं रोक सकता। अधिकांश

वक़्त आप सकारात्मक और आशावान बने रहेंगे। अपने लिए आप बड़े लक्ष्य रखेंगे और किसी भी अस्थायी हार से जल्द उबर सकेंगे। आख़िरकार आपकी धारणाएँ ही आपके लिए हक़ीक़त बन जाएँगी। अपनी सोच बदलकर, आप अपनी ज़िंदगी को बदल लेंगे।

आने वाले पन्नों में मैं आपके साथ वक़्त-वक़्त पर आज़माए हुए नुस्ख़ों, परीक्षणों और तकनीकों की चर्चा करूँगा, जिनका इस्तेमाल करके आप अपनी सोच के हर हिस्से पर पूरा नियंत्रण बना सकेंगे। मैं आपको बताऊँगा कि सकारात्मक और प्रभावी तरीक़े से कैसे सोचें कि आप ख़ुद को किसी भी काम को कर लेने के क़ाबिल समझने लगें। आप जान जाएँगे कि अपनी सोच को कैसे बार-बार तराशें ताकि आप अंदर से भी वैसे ही हो जाएँ जैसा आप बनना चाहते हैं और जैसा कि आपका बाहरी व्यवहार होना चाहिए। आप उस तरक़ीब को जान जाएँगे जिसके बाद आपको रोक पाना मुश्किल होगा ।

करके देखें

1 . अपने आदर्शों को स्पष्ट तौर पर परिभाषित करें। अगर आप हर लिहाज़ से एक बेहतरीन इंसान बन जाएँ, तो आपमें क्या गुण होंगे? आपका व्यवहार किस तरह का होगा?

2 . आप वो ही बन जाएँ जो कि अधिकांश वक़्त आप बनने के बारे में सोचते हैं। अपने जीवन के उन सभी क्षेत्रों को पहचानें जिनका आपकी भावनाओं, व्यवहार और काम पर बहुत ज़्यादा असर पड़ता हो।

3 . कामकाज का वह कौन सा क्षेत्र है, जिसमें आप अपना सबसे बेहतरीन प्रदर्शन करते हैं? उस क्षेत्र में आप ख़ुद को किस तरह से देखते हैं। आप अन्य क्षेत्रों में ख़ुद की स्थिति को किस तरह देखते हैं?

4 . आप किस तरह के लोगों के प्रशंसक हैं और उन्हें सम्मान देते हैं? क्यों? अपना व्यवहार बदलकर आप किस तरह से उसे सर्वश्रेष्ठ लोगों की तरह कर सकते हैं?

5 . आप ख़ुद को ज़िंदगी के किन क्षेत्रों में सबसे ज़्यादा पसंद करते हैं? किस तरह की गतिविधियाँ आपको सबसे ज़्यादा आत्मसम्मान और गरिमा देती हैं? आप इन बातों को किस तरह से और ज़्यादा कर सकते हैं?

6 . आप एक बहुत ही अच्छे इंसान हैं। आज के बाद, आप ख़ुद को अपने सर्वश्रेष्ठ रूप में ही देखिए, और अपने भीतर छिपी संभावनाओं के लिए किसी भी तरह की सीमा को मानने से साफ़ इंकार कर दीजिए।

7 . अपनी निजी सोच को बदलकर लगातार ऐसे सोचिए, बोलिए और काम कीजिए मानो आप पहले ही वैसे इंसान बन गए हों, जैसा कि आप चाहते थे। उस ज़िंदगी का आनंद उठाइए जिसे आप चाहते हैं और जिसके हक़दार भी हैं।

2
अपनी ज़िंदगी को बदलो

अगर आप अपने दिमाग़ में उज्ज्वल और ख़ुशियों भरी उम्मीदों का चित्रण करेंगे, तो अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए सही माहौल तैयार कर लेंगे।

-नॉर्मन विन्सेन्ट पील

अपने लिए संभव बात के लिए आपकी धारणाओं और उम्मीदों के आधार पर, आप अपने बारे में जो सोचते हैं या महसूस करते हैं, उसी से तय होता है कि आप क्या करते हैं और आपके साथ क्या होता है। जब कभी भी आप अपने सोचने का स्तर ऊँचा उठाते हैं, आप अपनी ज़िंदगी के स्तर को बदल देते हैं, कई बार तो तत्काल।

पूरे ब्रह्मांड में आपका केवल एक ही बात पर नियंत्रण है, आपकी सोच पर! आप तय कर सकते हैं कि किसी परिस्थिति में आपको क्या सोचना है। आपके विचार और किसी घटना को लेकर आपकी समझ ही आपकी भावनाओं पर सकारात्मक या नकारात्मक प्रभाव डालती है। आपके विचार और आपकी भावनाएँ ही आपके अगले क़दम और उसके परिणामों को तय करते हैं। इस सबकी शुरुआत आपकी सोच के साथ ही होती है।

सकारात्मक सोच

सकारात्मक विचार जीवन के स्तर को ऊँचा उठा देते हैं। वे आपको शक्ति देते हैं और आपको ज़्यादा ताक़त और आत्मविश्वास का एहसास कराते हैं। सकारात्मक सोच महज़ एक उत्साह बढ़ाने वाला विचार नहीं है। इसके आपके व्यक्तित्व, आपके स्वास्थ्य, आपके उत्साह और आपकी सृजनात्मकता पर भी पर्याप्त और रचनात्मक प्रभाव होते हैं। आप जितने ज़्यादा सकारात्मक और आशावादी होंगे, ज़िंदगी के हर क्षेत्र में उतने ही ज़्यादा ख़ुश होंगे।

नकारात्मक सोच के परिणाम ठीक उलटे होते हैं। वो आपको शक्तिहीन बना देती है और आप ज़्यादा कमज़ोर और आत्मविश्वास में कमी महसूस करने लगते हैं। जब कभी भी आप कोई नकारात्मक बात सोचते या बोलते हैं, तो आप अपनी शक्ति का एक अंश गँवा देते हैं। आपको ग़ुस्सा आने लगता है और आप बचाव की मुद्रा में आ जाते हैं। आप हताश और दुःखी महसूस करने लगते हैं। कुछ वक़्त के बाद, नकारात्मक सोच के कारण आप बीमार भी पड़ सकते हैं और अपने संबंधों में भी ज़हर घोल सकते हैं।

सकारात्मक सोच, आपको मानसिक स्वास्थ्य और सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन की ओर ले जाती है। नकारात्मक सोच, मानसिक बीमारी और प्रभावहीनता की ओर ले जाती है। इसीलिए, अगर आप एक विलक्षण ज़िंदगी जीना चाहते हैं, तो आपका लक्ष्य सकारात्मक भावनाओं को जगाने और नकारात्मक भावनाओं से निजात पाने का होना चाहिए।

नकारात्मक भावनाओं का सफ़ाया, बेहतर स्वास्थ्य, ख़ुशी और निजी बेहतरी की दिशा में आपका सबसे महत्वपूर्ण इकलौता क़दम साबित हो सकता है। हर बार, जब कभी भी आप अपनी सोच और भावनाओं पर पूरा नियंत्रण रखते हैं और ख़ुद को सकारात्मक रखने के लिए अनुशासित कर लेते हैं, तो आपकी भीतरी और बाहरी ज़िंदगी के स्तर में सुधार होता है। नकारात्मक भावनाओं के अभाव में, आपका दिमाग़ अपने आप ही सकारात्मक भावनाओं से भर जाता है और इससे आपके भीतर ख़ुशी और पूर्णता का एहसास उमड़ने लगता है।

आप अपने विचारों को चुन सकते हैं

प्रतिस्थापन का नियम (Law of Substitution) कहता है, “आपका दिमाग़ एक वक़्त में एक ही विचार रख सकता है, सकारात्मक या नकारात्मक। आप जब भी चाहें नकारात्मक सोच को सकारात्मक सोच के साथ बदल सकते हैं।” आप इस नियम को, उस वक़्त जानबूझकर सकारात्मक सोच के साथ लागू कर सकते हैं, जब आप किसी बात पर ग़ुस्सा या नाख़ुश हों।

आदत का नियम (Law of Habit) कहता है, “जब आप किसी भी विचार या काम को बार-बार करते हैं तो यह आपकी नई आदत बन जाता है।” आप जब बार-बार सकारात्मक तरीक़े से ही प्रतिक्रिया देने लगते हैं तो आप अपने अवचेतन मस्तिष्क पर पूरा नियंत्रण पा लेते हैं। जल्द ही यह स्वाभाविक प्रक्रिया बन जाता है और आपके लिए इसी तरह से सोचना और काम करना आसान हो जाता है। इच्छाशक्ति और दोहराव के साथ, आप सोचने और काम करने की एक आदत विकसित कर लेते हैं। इस नियम को लागू करके, आप पूरी तरह से सकारात्मक इंसान बन सकते हैं और अपनी ज़िंदगी को ही बदल सकते हैं।

अपने नकारात्मक विचारों को ख़त्म कर दें

आपने सभी नकारात्मक विचार बचपन में ही सीख लिए होते हैं। और जो सीख लिया गया है, उसे भुलाया भी जा सकता है, कई बार तो बहुत ही जल्दी से। आप किसी भी ऐसी आदत या कौशल को सीख सकते हैं, जिसे आप वाँछनीय या फिर ज़रूरी समझते हैं। ख़ासतौर पर, आप लोगों, पैसे, स्वास्थ्य के बारे में सोचने के सकारात्मक और सृजनात्मक तरीक़े खोज सकते हैं। अपने भीतर छिपी संभावनाओं और कामयाबी की राह में रुकावट डालने वाली बातों के बारे में भी आप ऐसा ही कर सकते हैं।

कई नकारात्मक विचार और व्यवहार का आधार ही ग़लत होता है। कई बार तो किसी विषय पर नकारात्मक विचार या किसी व्यक्ति के बारे में ग़लत व्यवहार किसी एक नई जानकारी के बाद ही बदल जाता है। आपको एकाएक यह पता चलता है कि आपकी अपने या किसी व्यक्ति के बारे में सोच ग़लत थी। परिणामस्वरूप एक पल में ही आप अपनी सोच को बदल सकते हैं।

इस संभावना के लिए तैयार रहें।

नकारात्मक भावनाएँ केवल इसीलिए ज़िंदा रहती हैं, क्योंकि हम ही उनको ज़िंदगी देकर बाद में ज़िंदा भी रखते हैं। लगातार ख़ुद को नाराज़ करने वाली या नापसंद बातें करके हम उनको ज़िंदा रखते हैं। सौभाग्यवश, आप भावनाओं के नियम को लागू करके इस स्थिति को बदल सकते हैं। यह नियम कहता है, "एक सशक्त भावना हमेशा एक कमज़ोर भावना पर हावी रहेगी और जिस किसी भी भावना पर आप ज़्यादा जोर देंगे, वो उतनी ही मज़बूत होती जाएगी।"

इसका मतलब है कि आप जिस किसी भावना पर ज़ोर देंगे , वह बढ़ती जाएगी और एक दिन उस क्षेत्र में आपकी सोच पर पूरी तरह से हावी हो जाएगी। अगर आप, ख़ुद को नाराज़ या दुःखी कर देने वाले व्यक्ति या परिस्थिति पर मानसिक ऊर्जा ख़र्च करना बंद कर देते हैं और उसके बारे में सोचने तक से परहेज़ करने लगते हैं तो उस परिस्थिति या व्यक्ति से जुड़ी वो भावना आख़िरकार दम तोड़ देगी। ठीक वैसे ही जैसे कि आग बिना ईंधन के अंततः बुझ जाती है।

आप इस बात का अनुभव पहले भी कई बार कर चुके हैं। उदाहरण के लिए, जैसे ही हम बड़े होते हैं, हमारा वास्ता विपरीत लिंग के लोगों के साथ पड़ता है। इनमें से अधिकांश के साथ वक़्त गुज़र जाने पर भी हम तालमेल नहीं बिठा पाते। जब ये संबंध टूटते हैं, तो हमें भावनात्मक तौर पर थकान और ठेस का एहसास होता है। अधिकांश मामलों में तो हम दुःख, ग़ुस्से, हताशा, काफ़ी थकान और आहत होने जैसी भावनाओं से दो-चार होते हैं। ये एहसास एक तय वक़्त तक हमारा पीछा नहीं छोड़ता। फिर हम इससे उबर जाते हैं। हमारी मुलाक़ात किसी और से होती है। धीरे-धीरे हम काफ़ी दुःखद अंत वाले पिछले अनुभव को भूल जाते हैं। जब हम उस पीछे छूट गए व्यक्ति से कई महीनों या वर्षों के बाद मिलते हैं, तो हमें एहसास भी नहीं होता कि किसी वक़्त हम उससे कितने भावनात्मक तरीक़े से जुड़े थे। ऐसा इसलिए कि हमने उसके विछोह के भाव को ज़्यादा दिनों तक अपने सीने से लगाकर नहीं रखा और धीरे-धीरे वह भावना ही पूरी तरह ख़त्म हो गई। यह प्रतिस्थापन के नियम के साथ-साथ आपकी अपनी ज़िंदगी में भावनाओं को समझाने वाला एक उदाहरण है।

नकारात्मक भावनाओं के स्त्रोत

नकारात्मक भावनाओं के मूलतः चार आधारभूत कारण हैं। रूसी दार्शनिक पीटर ओस्पेनस्की की किताब "इन सर्च ऑफ़ द मिराक्युलस" के अनुसार ये कारण हैं: (1) स्पष्टीकरण (2) पहचान (3) स्वार्थी सोच और (4) दोषारोपण। अगर आप योजनाबद्ध तरीक़े से नकारात्मक भावनाओं के इन कारणों को अपनी ज़िंदगी से निकाल बाहर करेंगे तो अपनी सोच और अपनी ज़िंदगी बदलने की दिशा में यह आपकी सबसे ज़ोरदार छलाँग होगी।

स्पष्टीकरण देना छोड़ें

अपनी नाराज़गी या अप्रसन्नता को न्यायोचित ठहराने का प्रयास स्पष्टीकरण की शुरुआत होता

है। आप ख़ुद से ही नहीं, हर उस व्यक्ति को, जो इसे सुनना चाहे, यह बताते फिरेंगे कि आपके साथ कितनी बदसलूकी की गई और दूसरे व्यक्ति का व्यवहार कितना ख़राब था। आप दिमाग़ में लगातार उसी घटना को दोहराते रहते हैं। आप अपनी नाराज़गी को जायज़ ठहराने के लिए तमाम कारणों को दोहराते रहते हैं। जितनी बार, आप उस व्यक्ति या उस घटना के बारे में सोचते हैं आपका पारा चढ़ जाता है। आप ऐसा महसूस करने लगते हैं कि मानो ग़ुस्सा करना आपका अधिकार हो, जैसे आपने इसके लिए कोई भुगतान किया हो। ख़ासतौर पर इसलिए भी क्योंकि आपको लगता है कि अपनी नज़र में आप एक अच्छे और बेदाग़ इंसान हैं।

आप तर्क देने और अपनी बात को सही साबित करने के प्रयास की प्रक्रिया को उसमें भाग न लेकर आसान बनाने का प्रयास करते हैं। परिणाम यह होता है कि सही मायने में आप अपनी बात को सही साबित करने से हाथ खींच लेते हैं। आप अपने क़ाबिल दिमाग़ का इस्तेमाल ऐसे कारणों को सोचने के लिए करने लगते हैं जो कि आपकी नकारात्मक बात को सही साबित नहीं करते। याद रखिए, नकारात्मक भावनाओं से आपका भला नहीं होता। वे तो पूरी तरह से विध्वंसक हैं। उनका दूसरे व्यक्ति या परिस्थिति पर कोई भी असर नहीं पड़ता। वे तो आपकी ही ख़ुशी और आत्मविश्वास को कम कर देती हैं, आपको ज़िंदगी के अन्य क्षेत्रें में भी कमज़ोर और कम प्रभावी बना देती हैं।

ग़ुस्से और नाराज़गी को सही साबित करने की बजाय, आपको अपनी बुद्धि और कल्पनाशीलता का इस्तेमाल दूसरे व्यक्ति को माफ़ करने या फिर अप्रसन्नता भरी परिस्थिति को बदलने के लिए करना चाहिए। उदाहरण के लिए, अगर कोई ट्रैफ़िक में आपका रास्ता काट जाए, तो ग़ुस्सा होने की बजाय, आप कहें, “कोई बात नहीं, अगली बार मैं ज़्यादा सावधानी बरतूँगा,” “मुझे लगता है कि उसका दिन ख़राब गुज़रा है,” या फिर, “उसे निश्चित ही किसी महत्वपूर्ण काम के लिए देरी हो रही होगी।”

दूसरों को समझकर माफ़ करें

चूँकि आपका दिमाग़ एक वक़्त में केवल एक ही विचार को रख सकता है, इसलिए जिस पल आप दूसरों के पक्ष को समझकर उनको माफ़ करना शुरू कर देते हैं, आप ग़ुस्से और अफ़सोस को बढ़ावा देने वाले ईंधन की आपूर्ति को बंद कर देते हैं। आप दिमाग़ पर फिर नियंत्रण हासिल कर लेते हैं। आप ख़ुद को शांत और सकारात्मक रखते हैं। कुछ देर बाद, परिस्थिति बदल जाती है और आप उसके बारे में सब कुछ भूल जाते हैं। एक नकारात्मक विचार को सकारात्मक विचार से बदलकर, आप नकारात्मक विचार से छुटकारा पा लेते हैं, फिर भले ही वह कुछ भी रहा हो।

अगर आप ज़िंदगी में किसी बड़ी समस्या का सामना कर रहे हैं, जैसे तलाक़, नौकरी छूटना या निवेश में नाकामी, तो भी यही नियम सही साबित होता है। अपने और किसी भी ऐसे व्यक्ति से जो सुन रहा हो, के सामने यह बताना बंद कर दें कि आपका ग़ुस्सा या अप्रसन्नता क्यों जायज़ है। इसकी बजाय, मामले में लिप्त दूसरे व्यक्ति के लिए सफ़ाई देना शुरू कर दें, तब तक, जब तक कि यह नकारात्मकता ही ख़त्म न हो जाए। जब नकारात्मक भावना की आग पूरी तरह से बुझ जाए, तो आप अपना ध्यान किसी और सकारात्मक बात पर दे सकते हैं।

कामयाबी और प्रसन्नता के लिए सबसे ज़रूरी नियम है, "ऐसी किसी भी बात को लेकर विचलित होना या उसकी आलोचना करना ठीक नहीं, जिस पर आपका कोई भी नियंत्रण न हो।" किसी भी व्यक्ति की ऐसी बात के लिए आलोचना न करें, जिसे वह बदल न सकता हो। एक विख्यात नियम के मुताबिक़, "अगर कोई समाधान उपलब्ध न हो, तो समझिए कि कोई समस्या भी नहीं है।"

जीवन के दो काल

जीवन में दो काल होते हैं, भूतकाल और भविष्यकाल। उस लिहाज़ से वर्तमान बहुत ही संक्षिप्त होता है, एक तेज़ी से गुज़रता हुआ पल। आपके पास दो विकल्प होते हैं। या तो आप गुज़रे हुए कल पर ध्यान दे सकते हैं, जिसे आप बदल नहीं सकते, या फिर भविष्य पर, जिस पर कि संभवतया आपका कुछ तो नियंत्रण होता है।

कई लोग अपनी भावनात्मक ऊर्जा का अधिकांश भाग गुज़रे हुए वक़्त की घटनाओं को लेकर विचलित या नाराज़ होने पर ही बर्बाद कर देते हैं। दुर्भाग्यवश, यह ऊर्जा तो पूरी तरह से ही बेकार चली जाती है। बीते हुए वक़्त की पूरे समय आलोचना करके कुछ भी हासिल नहीं किया जा सकता। इससे भी ज़्यादा चिंता की बात तो यह है कि भूतकाल को याद करने से पैदा हुई नकारात्मक भावनाएँ आपको भविष्य में छिपी संभावनाओं को लेकर उत्साहित या आनंदित होने से भी वंचित कर देती हैं।

"अगर ऐसा हुआ होता तो" को निकाल फेंकें

दु:खी लोगों के साथ पच्चीस वर्ष से भी ज़्यादा काम कर चुके एक मनोवैज्ञानिक ने लिखा है कि इन लोगों के साथ रहते हुए उन्होंने यही शब्द सबसे ज़्यादा सुना, "अगर ऐसा हुआ होता तो।" ऐसा देखने को मिलता है कि ज़िंदगी से दु:खी अधिकांश लोगों के लिए गुज़रे वक़्त का कोई न भुलाया जा सकने वाला वाक़या ही सोच का आधार बनकर रह जाता है। किसी के द्वारा कहे गए, किए गए या न कहे गए या न किए गए काम या शब्द के लिए उनमें कटुता, नाराज़गी या हताशा का भाव घर कर जाता है। वे अपने माता-पिता में से किसी एक या दोनों, भाई-बहन, किसी पुराने रिश्ते या शादी, अपने बॉस या कारोबार, नाकाम निवेश या फिर किसी ग़लत आर्थिक क़दम को लेकर नाराज़ रहते हैं।

आपको यह बात नहीं भूलनी चाहिए कि आपकी ज़िंदगी समस्याओं, परेशानियों, बाधाओं और अस्थायी असफलताओं की अनवरत कड़ी ही रहेगी। ये अनजानी और अनचाही नाकामियाँ और निराशाएँ तो विकास प्रक्रिया की सामान्य, प्राकृतिक और न टाली जा सकने वाली सच्चाई हैं। अपनी सोच और अपनी ज़िंदगी को बदलने के लिए, आपको एक फ़ैसला लेना होगा और अपनी ज़िंदगी को आगे बढ़ाना होगा, फिर चाहे जो हो जाए। जब तक आप ऐसा नहीं करेंगे, आप उसी भूतकाल के ग़ुलाम बने रहेंगे, जिसे आप बदल नहीं सकते। आज ही फ़ैसला करें, इसी वक़्त से, आप अपनी ज़िंदगी से "अगर ऐसा हुआ होता तो" को निकाल फेंकेंगे।

घटनाओं के प्रति नज़रिया बदलें

पेशे से लेखक और वक्ता वेन डायर का कहना है, “एक सुखी बचपन को तो कभी भी हासिल किया जा सकता है।” उनके कहने का मतलब केवल इतना ही है कि आप किसी भी वक़्त अपनी ज़िंदगी की नाख़ुश कर देने वाली घटनाओं को सकारात्मक नज़रिए से देख सकते हैं। आप प्रतिस्थापन के नियम का अभ्यास कर सकते हैं और उन नकारात्मक अनुभवों से भी कुछ हासिल कर सकते हैं। महज़ उन घटनाओं पर ही सोचते रहने की बजाय आप सोच सकते हैं कि उन घटनाओं ने आपको कैसे ज़्यादा बुद्धिमान और बेहतर बना दिया है। आप दरअसल गुज़रे हुए वक़्त में आपको नुक़सान पहुँचाने वाले लोगों के शुक्रगुज़ार हो सकते हैं कि उन्होंने आपको आज कितना सशक्त बना दिया। और किसी भी परिस्थिति में, ऐसा किसी अन्य तरीक़े से संभव नहीं था।

आपके माता-पिता को बच्चे पालने का कोई पूर्व अनुभव नहीं था। इसके अलावा उनकी जानकारी उनके ख़ुद के पालन-पोषण की प्रक्रिया तक ही सीमित थी। हर इंसान की तरह, एक माँ या पिता की ज़िम्मेदारी जब उनको मिली तो उसमें उनकी निजी समस्याएँ और कमज़ोरियाँ भी छिपी हुई थीं, जैसा कि आज आपके साथ हो रहा है। फिर भी, उन्होंने उनके पास जो था उसके लिहाज़ से अपना सर्वश्रेष्ठ प्रयास किया। वे जैसे भी थे, उन्होंने आपका उसी तरह से पालन-पोषण किया, जैसा कि वे कर सकते थे। ऐसे में ऐसी किसी भी बात को लेकर नाख़ुश होने की कोई ज़रूरत नहीं है, जो उन्होंने नहीं की या कि जिनको करने के वे क़ाबिल ही नहीं थे। उसे भूल जाओ और अपनी ज़िंदगी को आगे बढ़ाओ।

निजी प्रतिष्ठा का प्रश्न न बनाएँ

ओस्पेनस्की के अनुसार नकारात्मक भावनाओं का दूसरा बड़ा कारण है, पहचान या लगाव। यह तब होता है जब आप किसी बात को निजी प्रतिष्ठा का प्रश्न बना लेते हैं या फिर आप किसी व्यक्ति या बात से जुड़ जाते हैं। आप किसी भी घटना या परिस्थिति के परिणाम को अपने ही नज़रिए से देखते हैं या फिर उसे ख़ुद पर अथवा अपनी किसी मान्यता या बेहद पसंद आने वाली बात पर सीधा प्रहार मान लेते हैं।

बुद्ध और ईसा मसीह, जैसे महान आध्यात्मिक गुरुओं ने किसी भी घटना से ख़ुद को भावनात्मक रूप से अलग कर लेने की बात (निर्विकार) कही है, ताकि आप अपनी शांति और मानसिक स्थिरता को बरक़रार रखें। हारवर्ड के मनोवैज्ञानिक और दार्शनिक विलियम जेम्स ने लिखा है, “किसी भी परेशानी का सामना करने के लिए पहला क़दम यही है कि आप उसे उसी रूप में स्वीकारें।” उन्होंने लोगों को यह कहने के लिए प्रोत्साहित किया, “जिसका कोई इलाज न हो उसका सामना करना चाहिए।” दूसरे शब्दों में, उस हर घटना या व्यक्ति से ख़ुद को परे (निर्लिप्त) रखने की आदत डाल लें जो आपको नाराज़ या विचलित कर देती हो। उससे भावनात्मक ऊर्जा को हटा लीजिए, ताकि आप अपनी शांति और मानसिक स्थिरता को दोबारा हासिल कर सकें।

इस राह को अपनाने का यह मतलब क़तई नहीं है कि जो कुछ भी हो, आप उसे स्वीकार लें। बल्कि, यह तो आपको अपनी भावनाओं और दिमाग़ पर नियंत्रण करने के लिए इच्छाशक्ति को बढ़ाने के लिए प्रोत्साहित करता है। किसी भी समस्या के वक़्त, आप ख़ुद को, दिमाग़ी तौर पर

शांत रखकर उसे समझदारी से सुलझाने के लिए तैयार कर लेते हैं। आप अपने दिमाग़ का इस्तेमाल, वस्तुस्थिति को समझने और बेहतर तरीक़े से फ़ैसले लेकर उसे सुलझाने के लिए करने लगते हैं।

आप पर तब तक कोई भी अपना नियंत्रण स्थापित नहीं कर सकता, जब तक कि आप उनसे कुछ पाने की अपेक्षा नहीं रखते। उनके पास ज़रूर ऐसी कोई बात होती है जिसे वे आपको अभी भी दे सकते हैं या आपको उससे वंचित कर सकते हैं। जिस वक़्त भी आप ख़ुद को किसी व्यक्ति या वस्तु से भावनात्मक तौर पर अलग कर लेते हैं, उससे कोई अपेक्षा नहीं रखते, आप आज़ाद हो जाते हैं। किसी भी बात से ख़ुद को अलग कर लेने की इस शक्ति को आप अभ्यास के ज़रिए हासिल कर सकते हैं। यह आपको उस हर परिस्थिति पर नियंत्रण दिला देगा, जिससे पहले आप विचलित या नाराज़ हो जाते थे।

किसी भी समस्या के वक़्त निर्विकार रहकर वस्तुपरक रहना सिखाकर आप दूसरों की सबसे ज़्यादा मदद कर सकते हैं। उन्हें हर समस्या को ऐसे नज़रिए से देखने के लिए प्रोत्साहित करें, मानो यह किसी दूसरे के साथ हो रहा हो। उनसे पूछिए कि अगर कोई दूसरा व्यक्ति ऐसी मुसीबत में फँसा होता, तो वे उसको क्या सलाह देते। भावनात्मक तौर पर बेहद नाज़ुक परिस्थिति में, ख़ुद को अलग रखकर आप और अन्य लोग उससे ज़्यादा कारगर तरीक़े से निपट सकेंगे।

अन्य लोगों का मत

ओस्पेनस्की के अनुसार, नकारात्मक भावनाओं का तीसरा बड़ा कारण है, संकुचित सोच । ऐसा तब होता है, जब आप अपने प्रति लोगों के व्यवहार को लेकर कुछ ज़्यादा ही चिंतित हो जाते हैं। अगर आप ऐसा सोच लेते हैं कि कोई आपको उतना सम्मान नहीं दे रहा है जितना कि आपके हिसाब से उसे आपको देना चाहिए, तो आप अपमान या ग़ुस्से का एहसास कर सकते हैं और जवाबी हमला बोलना चाहते हैं। अगर लोगों का आपके प्रति व्यवहार रूखा या पूर्वाग्रह से ग्रसित है, तो आप उनके व्यवहार को अपने व्यक्तित्व और चरित्र पर हमले की तरह लेते हैं। उनके रवैये और व्यवहार का ऐसा आँकलन आपको नाराज़ या हताश कर सकता है।

मनोवैज्ञानिकों का कहना है कि हम जो कुछ भी करते हैं, वह या तो अपनी निजी पहचान और आत्मसम्मान की ख़ातिर करते हैं या फिर दूसरे लोगों या परिस्थितियों के हाथों ख़त्म होने से बचने के लिए। अगर आपकी निजी अवधारणा उतनी ऊँची नहीं है, जितनी कि यह हो सकती है, तो आप दूसरे लोगों के कार्यों या फिर उनकी प्रतिक्रिया को लेकर काफ़ी संवेदनशील रहेंगे। आप हर बात को इस तरह अपने पर ले लेंगे, मानो उन्होंने जो कुछ किया या कहा है वह जान-बूझकर आपको ही निशाना बनाकर किया गया है, जबकि अधिकांश मामलों में बात कुछ और ही होती है।

यह हक़ीक़त है कि अधिकांश लोग, ख़ुद में या अपनी समस्या में ही उलझे हुए हैं। लगभग 99 फ़ीसदी वक़्त तो लोग अपने बारे में ही सोच में डूबे रहते हैं। अपनी भावनात्मक ऊर्जा का बाक़ी का एक फ़ीसदी वे आपके सहित बाक़ी दुनिया को देते हैं। ट्रैफ़िक में आपका रास्ता काटने वाला, अपने ही विचारों में उलझा हुआ होता है, वह तो आपके अस्तित्व के बारे में भी नहीं जानता। ऐसे में उसके किसी बेवकूफ़ी भरे काम के लिए आपका नाराज़ या विचलित होना

बेवकूफ़ी ही होगा।

अपनी राह ख़ुद तय करें

अनुभव से मैंने एक नियम सीख लिया है, किसी भी काम को करने या न करने से पहले कभी भी यह चिंता न करें कि लोग क्या कहेंगे। हक़ीक़त तो यह है कि कोई आपके बारे में सोच तक नहीं रहा है।

निश्चित ही मैं यहाँ पर आपराधिक या असामाजिक काम की बात नहीं कर रहा हूँ। लेकिन, यह देखना ही हैरत में डाल देता है कि लोग किस तरह किसी रिश्ते, कारोबार, नई चुनौती, साहसिक अभियान और अन्य बातों को केवल इस डर से स्वीकार या अस्वीकार कर देते हैं कि लोग क्या कहेंगे। वे ऐसे वैवाहिक रिश्ते को निभाते हैं जिसे वे पसंद नहीं करते, वे ऐसी नौकरी से जुड़े रहते हैं जो उन्हें पसंद नहीं या फिर वे किसी कारोबार की पेशकश को केवल इसलिए ठुकरा देते हैं कि कोई, शायद आपके इस क़दम की आलोचना करेगा। सच्चाई यह है कि आपकी ज़िंदगी से जुड़े महत्वपूर्ण फ़ैसलों की आपसे ज़्यादा फ़िक्र किसी को भी नहीं है। यह जानकर ही योजना बनाइए।

अब्राहम मास्लो ने लोगों के आत्म निरीक्षण पर अपने अध्ययन में पाया कि वो एक या दो फ़ीसदी पुरुष और महिलाएँ, जो कि पूरी तरह से परिपक्व हैं, जो पूरी तरह से आत्मनिर्भर वयस्क हैं, सभी में एक ख़ास गुण था: वे सभी अपने प्रति पूरी तरह से ईमानदार थे। उनका अपनी कमज़ोरियों और ताक़त के प्रति नज़रिया पूरी तरह से साफ़ था। उन्होंने न कभी उम्मीद की और न ही ख़याली पुलाव पकाए कि वो अपनी क़ाबिलियत से बड़े कोई व्यक्ति हैं। ख़ुद के बारे में यह स्वीकारोक्ति ही उनकी निजी अवधारणा और आत्मसम्मान का आधार थी।

चूँकि, वे जानते थे कि वे कौन थे और कौन नहीं, उन्होंने कभी भी यह महसूस नहीं किया कि कुछ भी करने के लिए उनको लगातार दूसरों की सहमति की दरकार है। उन्होंने दूसरों की सलाह को सुना लेकिन, उसके बाद उन्होंने फ़ैसला ख़ुद की ही सोच से लिया। दूसरे लोगों की संभावित सहमति या असहमति का उन पर बहुत ज़्यादा प्रभाव नहीं पड़ा। आपको भी ऐसा ही करना चाहिए। आप ही हैं जो अपने बारे में सबसे ज़्यादा चिंता करते हैं और किसी भी दशा में सबसे ज़्यादा प्रभाव भी आप पर ही पड़ता है।

अन्य लोगों का सम्मान

अँग्रेजी के मशहूर लेखक समरसेट मॉम से, जब एक रिपोर्टर ने उनके मुख्य प्रेरणा स्त्रोत के बारे में जानना चाहा तो उन्होंने जवाब दिया, “मैं उन लोगों का सम्मान हासिल करने के लिए लिखता हूँ जिनका कि मैं ख़ुद सम्मान करता हूँ।”

सच्चाई यही है कि आप जो कुछ भी करते हैं या जिस किसी भी काम में नाकाम होते हैं, उस पर इसी चिंता का प्रभाव होता है। आप अपने सामाजिक जीवन में कई बातें केवल इसलिए करते हैं ताकि आप उन लोगों का सम्मान हासिल कर सकें, जिनका कि आप सम्मान करते हैं। या फिर अपने सम्मान को बरक़रार रखने के लिए ऐसा करते हैं। सच तो यह है, कि इस बात का

निर्धारण कि आपके लिए किन लोगों का सम्मान पाना ज़्यादा ज़रूरी है, इस बात से होता है कि आप अपने बारे में घर और काम पर कैसा महसूस करते हैं। दूसरों से मिलने वाले सम्मान का आपकी अपने प्रति धारणा के साथ सीधा संबंध होता है, क्योंकि यह आपके निजी आदर्श और निज छवि से जुड़ा होता है।

बेहद ख़ास क़िस्म के लोग ऐसे ही पुरुषों या महिलाओं का सम्मान हासिल करने का प्रयास करते हैं, जो चरित्र और उपलब्धियों के लिहाज़ से काफ़ी सशक्त हों। उनका समर्पित प्रयास, भले ही फिर वह अवचेतन दशा में हो, यही होता है कि उनका व्यवहार और जीने का अंदाज़ वैसा ही हो जैसा कि उनके आदर्श का होता।

ज़िंदगी के दौरान, आपके महत्वपूर्ण फ़ैसलों में से एक यह होता है कि आप तय करें कि वे कौन लोग हैं, जिनसे सम्मान पाना आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण है। एक बार जब आप यह तय कर लेते हैं कि वो कौन लोग हैं जिनसे आप सम्मान पाना चाहते हैं, फिर आप अपनी ज़िंदगी को इस तरह से व्यवस्थित कर सकते हैं कि वो आपको निरंतर सम्मान देते रहें, चाहे उनको आपके हर क़दम की जानकारी हो या न हो।

ऊँचे स्तर को स्थापित करें

चार्ल्स एम शेल्डन (क्रिश्चियन लाइब्रेरी, 1984) की मशहूर किताब इन हिज़ स्टेप्स, में एक पूरा क़स्बा ही किसी भी काम या फ़ैसले से पहले यह सवाल पूछने के लिए सहमत हो जाता है, “इस परिस्थिति में भगवान ईसा मसीह क्या करते?” और फिर उसी तर्ज पर व्यवहार करता है। लोगों ने यह महसूस किया कि इस प्रक्रिया को अपनाने के बाद वे सभी समस्याएँ सुलझ गईं, जिनको लेकर पहले उनके बीच मतभेद हो जाया करते थे। नतीजतन पूरा क़स्बा ही ख़ुशहाल और संपन्न हो गया। उन्होंने अपने लिए एक आदर्श बनाया और फिर उसी को ध्यान में रखते हुए अपने जीवन का पूरा ढाँचा तैयार कर लिया।

काफ़ी कम संसाधनों से शुरुआत कर कामयाब हुए पुरुषों और महिलाओं को लेकर किए गए एक अध्ययन में पाया गया, कि जब ये लोग युवा थे तो लोगों की जीवनियों और आत्मकथाओं को ख़ूब पढ़ा करते थे। मशहूर पुरुषों और महिलाओं के बारे में पढ़ते वक़्त उन्होंने ख़ुद को उन्हीं लोगों जैसे गुणों और चरित्र से परिपूर्ण होने की कल्पना की, जिनके बारे में वे पढ़ रहे थे। जब वे ख़ुद किशोर बने, तो वे गुण और सदाचार उनकी सोच और उनकी पसंद-नापसंद, ज़िंदगी में फ़ैसले लेने के तौर-तरीक़ों का हिस्सा बन चुके थे।

आदर्शों की स्थापना काफ़ी अरसे से व्यक्तित्व और चरित्र के विकास का सशक्त ज़रिया माना जाता रहा है। युवाओं को स्कूल के आदर्श रहे छात्र-छात्रओं के बारे में अध्ययन और उनका अधिक से अधिक अनुसरण करने के लिए प्रोत्साहित किया जाता रहा है। सेना में, पिछली पीढ़ी के सैनिकों और नाविकों की बहादुरी के बारे में क़िस्सों को पाठ्यक्रम में ही शामिल कर लिया जाता है। ऐसा युवा सैनिकों और नाविकों को विषम परिस्थितियों में उन लोगों जैसा ही करने के लिए प्रोत्साहित करने के उद्देश्य से किया जाता है।

जिन लोगों के आप प्रशंसक होते हैं और जिनकी ओर अपेक्षा से देखते हैं, उनका आपकी

सोच और आपकी अपने बारे में अवधारणा पर बहुत ज़्यादा प्रभाव होता है और उन फ़ैसलों पर भी जो आप लेते हैं। तो आपके आदर्श कौन हैं?

आदर्शों के चयन में सावधानी बरतें

दूसरों का आपके और आपकी रुचियों के प्रति भावनाओं और प्रतिक्रियाओं पर सोचना और उन्हें लेकर चिंतित होने में कोई भी बुराई नहीं है। जब आप अपने लिए आदर्श का चयन करते हैं, आप अपने भीतर ऐसे दिशा-निर्देशों को तैयार कर लेते हैं, जो ख़ुद आपको ही आदर्श तरीक़े से व्यवहार के क़ाबिल बना देते हैं।

यह मूर्खतापूर्ण और आत्मघाती तब हो जाता है, जब ऐसे लोगों का मत भी आपको बेवजह चिंतित करने लगता है जिनके सम्मान की आपके लिए कोई भी क़ीमत नहीं है। अगर आप विध्वंसात्मक आलोचना के साथ बड़े हुए हैं, तो आप निश्चित ही ऐसे जाल में फँस जाएँगे, जहाँ आप ऐसे लोगों की सहमति हासिल करने की कोशिश करेंगे या उनकी, असहमति से बचने का प्रयास करेंगे, जिन लोगों को आप जानते भी नहीं या फिर जिनके बारे में आपको कोई फ़िक्र भी नहीं।

नकारात्मक भावना के इस रूप को टालने का एक उपाय यह है: अपने आदर्श पुरुष या महिला और उन गुणों का चयन कर लीजिए जिनको कि आप अपनाना चाहेंगे। इसी पल से, जब आपको कोई फ़ैसला करना हो, तो अपने किसी आदर्श के बारे में सोचिए और ख़ुद से सवाल कीजिए, “उसने इस परिस्थिति में क्या किया होता?”

जब आप यह सवाल पूछते हैं, आप अपने अवचेतन में एक उच्च शक्ति के साथ संपर्क क़ायम करते हैं, जो आपको मार्गदर्शन और आंतरिक दृष्टि देगी। आपको एक भीतरी सुखद एहसास हो जाएगा कि क्या कहना या करना सही होगा। आप एक सही फ़ैसला लेकर अपने द्वारा तय परिणाम हासिल कर लेंगे। यह तकनीक अनेक कामयाब पुरुषों और महिलाओं द्वारा अपनाई जाती है। इसे आज़माइए और देखिए क्या होता है।

सबसे नकारात्मक प्रभाव

ओस्पेनस्की के अनुसार नकारात्मक भावनाओं के अलावा ग़ुस्से, अफ़सोस, शत्रुता, ईर्ष्या और हताशा की शुरुआत करने वाली चौथी बड़ी वजह है, किसी को दोषी ठहराना । दोषारोपण के ही कारण ग़ुस्से की शुरुआत होती है जो सबसे ख़राब नकारात्मक भावना है। इस दुनिया में ग़ुस्से से ज़्यादा विनाशकारी कोई ताक़त नहीं। बेक़ाबू गुस्सा तो स्वास्थ्य, रिश्ते, परिवार, कारोबार और समाज तक को ख़त्म कर देता है और युद्धों, क्रांतियों व सामाजिक तनाव का भी मुख्य जनक है।

ग़ुस्से की प्राथमिक वजह तो बचपन में मिली विध्वंसक आलोचना ही है। जब कभी भी किसी व्यक्ति की आलोचना की जाती है, तो उसकी प्रतिक्रिया ऐसी ही होती है, मानो उस पर किसी ने हमला बोल दिया हो, वह बचाव करता है और असंतोष का इज़हार भी। चूँकि किसी भी व्यवहार को बार-बार दोहराने से वह आपकी आदत में शुमार हो जाता है, इसलिए धीरे-धीरे आप

हर समस्या, नाकामी या हताशा की स्थिति में ग़ुस्से के ज़रिए ही प्रतिक्रिया देने के आदी हो जाते हैं। अंततः बात एक ऐसे मुक़ाम पर पहुँच जाती है कि आप हर वक़्त किसी न किसी बात को लेकर ग़ुस्से में रहने लग जाते हैं।

ग़ुस्सा होने के लिए, किसी व्यक्ति को किसी दूसरे को ऐसी बात के होने या न होने के लिए दोषी ठहराना पड़ता है, जिसे वह पसंद नहीं करता या नहीं मानता। कुछ लोग तो दूसरों को दोषी ठहराने में ही इतने ज़्यादा व्यस्त रहते हैं, कि उनका वास्तविकता से नाता ही टूट जाता है। वे पूरी दुनिया को दोष देने वाले एक ही नज़रिए से देखने लग जाते हैं और साथ होती हैं भावनाएँ और अपराध बोध।

जब कभी भी कोई समस्या होती है, निजी या आम, ग़ुस्से में रहने वाला व्यक्ति अपने आप तय कर लेता है कि किसी को तो इसका दोष दिया ही जाना चाहिए। फिर वह अपना वक़्त और भावनाएँ कई लोगों पर दोष मढ़ने में ही झोंक देता है। दोषारोपण और ग़ुस्से से यह अलगाव, असंतोष और ईर्ष्या को जन्म देता है, बाद में यह उस व्यक्ति को ही पूरी तरह से लील जाते हैं।

दोषी कोई नहीं है

यहाँ पर एक सर्वसामान्य उदाहरण पेश है। प्यार करने वाले दो लोग शादी कर लेते हैं। दोनों के ही इरादे नेक थे और भविष्य को लेकर काफ़ी ऊँची अपेक्षाएँ भी, वरना वे दोनों एक-दूसरे से शादी ही नहीं करते। दुर्भाग्यवश, लोग और परिस्थितियाँ वक़्त के साथ बदल जाती हैं। यही दंपति कुछ वक़्त के बाद पाते हैं कि वे साथ रहकर अब ख़ुश नहीं हैं और तलाक़ लेने का फ़ैसला कर लेते हैं। लेकिन, यह तो समस्या की शुरुआत भर होती है।

वयस्कों की तरह, एक-दूसरे से सहमति की जगह, वे एक ऐसे मोड़ पर पहुँच गए हैं, जहाँ वे विरोधी स्वभाव के हो गए हैं और वे अब और साथ-साथ रहना नहीं चाहते। ऐसे में दोष का निर्धारण ज़रूरी है। दोनों में से एक तो दोषी होगा ही। जिसका दोष है उसे सज़ा भी दी जानी चाहिए। अब वकीलों और न्यायाधीशों को भी हस्तक्षेप करना पड़ेगा। जासूसों और मुनीमों को काम से लगा दिया जाता है ताकि सामने वाले पर कीचड़ उछाला जा सके। हालात बिगड़ते ही जाते हैं, और अंततः मामला ग़ुस्से, कड़वाहट, आरोपों और यहाँ तक कि घृणा के साथ ख़त्म होता है।

जब कोई वैवाहिक संबंध या रिश्ता नहीं निभ पाता, तो सबसे बेहतर यही होगा कि इसे एक दुर्भाग्यपूर्ण सच्चाई के तौर पर स्वीकारा जाना चाहिए। दोनों ही पक्षों के लिए एक समान रियायतें की जानी चाहिए और फिर दोनों को ही अपने-अपने तरीक़े से ज़िंदगी जीने का हक़ दे दिया जाना चाहिए। कई दंपति आजकल परंपरागत तलाक़ की कड़वाहट की बजाय समझौते के इस रास्ते को अपना रहे हैं। परिणाम, मामले से जुड़े हर एक के लिए अच्छे ही होते हैं।

यह एक मनोवैज्ञानिक तथ्य है कि अधिकांश लोगों को यही लगता है कि वे जो भी कर रहे हैं वही सही है। लेकिन जैसे ही कोई व्यक्ति दूसरे को दोषी ठहराकर उस पर ग़लती स्वीकारने के लिए दबाव डालता है, भावनात्मक और क़ानूनी लड़ाई शुरू हो जाती है। क़ानूनी लड़ाई का सबसे दुःखद पहलू यह है कि ये आमतौर पर उसी बिंदु पर ख़त्म होती है, जहाँ से शुरू हुई थी

और उनसे किसी को भी फ़ायदा नहीं होता।

ज़िम्मेदारी को स्वीकारें

हर क़िस्म के ग़ुस्से से निजात पाने के लिए सबसे बढ़िया तरीक़ा है ज़िम्मेदारी को स्वीकारना। जैसे ही आप किसी घटना की ज़िम्मेदारी को स्वीकार लेते हैं, ग़ुस्से की हवा ही निकल जाती है। ग़ुस्से को पनपने के लिए लगने वाली सारी ऊर्जा की आपूर्ति एकाएक बंद हो जाती है। जैसे ही आप कहते हैं, "इसके लिए मैं ज़िम्मेदार हूँ!" ग़ुस्से का बवाल शांत हो जाता है। प्रतिस्थापन के नियम और इस हक़ीक़त के कारण कि दिमाग़ एक वक़्त में एक ही विचार को रख सकता है, आप किसी बात की ज़िम्मेदारी को स्वीकारने और उसी बात के लिए ग़ुस्से को एक साथ नहीं कर सकते। आपके सारे ग़ुस्से की जड़, दोषारोपण की सोच ही, ज़िम्मेदारी को स्वीकार लेने के कारण, ख़त्म हो जाती है।

सकारात्मक बनाम नकारात्मक नज़रिया

अपनी दुनिया की ओर देखने के मूल तौर पर दो नज़रिए हैं। दुनिया को देखने का आपका नज़रिया सकारात्मक और परोपकारी हो सकता है या फिर नकारात्मक और दुर्भावनापूर्ण । जब आप अपने लिए और अपने साथ होने वाली बातों के लिए ज़िम्मेदारी स्वीकारते हैं तो आप सकारात्मक बन जाते हैं। आप दुनिया को परोपकारी नज़रों से देखने लगते हैं। आपका अपने और अपने भीतर छिपी संभावनाओं के प्रति नज़रिया सकारात्मक हो जाता है। आप एक ख़ुशगवार और ज़्यादा प्रभावशाली व्यक्ति बन जाते हैं।

इसके ठीक विपरीत, जब आप दुनिया को नकारात्मक और दुर्भावना भरी नज़रों से देखते हैं, तो आपको हर तरफ़ समस्याएँ और अन्याय ही दिखाई देगा। आप केवल शोषण और बुराई को ही देख सकेंगे। आप संभावनाओं और उम्मीद की बजाय बाधाएँ और बुराई ही देख सकेंगे। सबसे बुरी बात तो यह होगी, कि आपका अधिकतम वक़्त सारी समस्याओं के लिए दूसरे लोगों और संस्था को दोष देने में ही बेकार चला जाएगा।

परिणामों में अंतर

उदाहरण के लिए, हमारे देश में, कुछ लोगों का जीवन स्तर दूसरों से अच्छा है। यह तो मानव इतिहास में सभी समाजों के लिए सच कहा जा सकता है। इसके कई कारण हो सकते हैं। यह अलग-अलग लोगों में अलग-अलग प्रतिभा, महत्वाकांक्षाओं और ख़्वाहिशों के कारण भी हो सकता है। यह कुछ लोगों द्वारा ज़्यादा मेहनत, बेहतर शुरुआत, जन्मजात विलक्षण प्रतिभा या फिर किसी भी अर्थव्यवस्था के सबसे अच्छे वक़्त में सही जगह पर होने के कारण भी हो सकता है।

किसी भी परिस्थिति में, जो लोग अच्छी स्थिति में हैं उन्हें किसी भी कारण से लोगों के ख़राब स्थिति में होने के लिए दोषी नहीं ठहराया जाना चाहिए। इसी तरह स्वस्थ लोगों को दूसरे लोगों के अस्वस्थ होने के लिए दोष नहीं देना चाहिए। नाकाम और अप्रसन्न लोगों के लिए उन

लोगों को क़तई दोष नहीं देना चाहिए जो कि कामयाब और संतुष्ट हैं। अगर दूसरे लोग कुछ नहीं कर रहे तो उन लोगों को दोष नहीं दिया जाना चाहिए जो अपने और अपने परिवार को बेहतर जीवन देने का प्रयास कर रहे हैं।

असफलता का कारण कामयाबी नहीं है। आपसी संबंधों का परिणाम से कोई लेना-देना नहीं होता। दोनों ही स्थितियों के एक साथ ही होने का यह मतलब तो नहीं कि एक का कारण दूसरी घटना है। इस आम हक़ीक़त को ईमानदारी के साथ स्वीकारा जाए, तो राजनीति और दार्शनिक विचारों के स्तर पर कई बहसों और असहमतियों का आसानी से हल निकल आएगा।

माफ़ करने की ताक़त

किसी भी व्यक्ति के मन में दूसरे के प्रति ग़ुस्से, असंतोष, भय, शक, शत्रुता, ईर्ष्या जैसी नकारात्मक भावनाएँ इसीलिए आती हैं कि हमने ऐसे व्यक्ति को माफ़ करने की ताक़त गँवा दी है, जिसने हमारी राय में हमें किसी न किसी तरह से नुक़सान पहुँचाया है।

बचपन में बड़े होने के दौरान, हम एक ऐसे दौर से गुज़रते हैं, जब "न्याय" हमारे लिए बहुत महत्वपूर्ण हो जाता है। हम "न्यायपूर्ण" के विचार पर अटक से जाते हैं। हम ज़िंदगी में ऐसी हर परिस्थिति पर विचलित हो जाते हैं, जो कि हमारी सोच के मुताबिक़ न्यायपूर्ण और किसी के लिए भी न्यायसंगत नहीं है,

ख़ासतौर पर तब जब बात हमारी ही हो। जब कभी भी हम देखते हैं कि हमारे या किसी अन्य के साथ अन्यायपूर्ण व्यवहार हुआ है, कारण चाहे जो हो, हम इसे अपने आप पर हमले की तरह लेते हैं। हमारे कमज़ोर आत्मसम्मान को ठेस पहुँचती है। हम ग़ुस्से और असंतोष भरी प्रतिक्रिया देते हैं। वयस्क होने की प्रक्रिया का हमारे लिए यह सामान्य तरीक़ा है।

बहरहाल, कुछ लोगों की सोच इसी उम्र में अटककर रह जाती है और इससे आगे बढ़ ही नहीं पाती। अगर हमें बचपन से ही अपनी शिकायतों के निपटारे का महत्व नहीं समझाया गया तो जब हम वयस्क होंगे, हमारे पास न भुला सकने वाले अनुभवों का अंबार होगा। अगर हमने एहतियात नहीं बरती, तो हम ऐसे लोगों के प्रति अपने ग़ुस्से के इर्द-गिर्द ही अपने जीवन को आगे बढ़ाएँगे, जो हमारी नज़र में किसी बात के लिए दोषी हैं या हम जिन्हें पसंद नहीं करते। कई मनोचिकित्सकों और मनोवैज्ञानिकों का तो पूरा कैरियर ही लोगों को गुज़रे हुए कल की कटु स्मृतियों और वर्तमान के अनुभवों से उबारने और उनका सामना कराने में गुज़र जाता है।

अगर आपको एक ताक़तवर और हमेशा के लिए निश्चिंत कर देने वाला अनुभव चाहिए तो हर उस व्यक्ति को माफ़ कर दें, जिसने किसी भी तरीक़े से आपको नुक़सान पहुँचाया हो। अपने दिमाग़ में क़ैद दूसरे व्यक्ति को माफ़ी के ज़रिए, आज़ाद करके, आप ख़ुद आज़ाद हो सकेंगे। यही वजह है कि अधिकांश धर्मों में क्षमा को ही मानसिक शांति और धरती पर स्वर्ग जैसे आनंद की ओर पहला क़दम बताया गया है।

ज़रा सोचिए कि आपको कैसा लगेगा अगर आपके मन में दुनिया में किसी के लिए भी कोई ग़ुस्सा न हो। कल्पना कीजिए कि आप पूरी तरह से सकारात्मक, आशावादी, उल्लासित ऐसे व्यक्ति हैं, जिसकी अपने प्रति धारणा और उत्साह का स्तर बहुत ऊँचा हैं और जिसके

आत्मविश्वास की कोई भी सीमा नहीं है। एक ऐसे गर्मजोश, दोस्ताना, चाहने लायक़ इंसान के तौर पर अपनी कल्पना कीजिए, जो सुकून और आत्मिक शांति से भरपूर हो। यह सब तभी संभव है, जब लोगों को माफ़ करना आपकी आदत बन जाता है।

इसके विपरीत, किसी को माफ़ करने से इंकार या उसमें नाकामी, दरअसल नकारात्मकता, ग़ुस्से, तनाव, बेचैनी, मानसिक और शारीरिक बीमारी की जड़ है और सबसे ज़्यादा अप्रसन्नता भी देती है। किसी को माफ़ नहीं करके आप ख़ुद को क़ैद सा कर लेते हैं। माफ़ी आपको एकाएक आज़ाद कर देती है। और हमेशा ही विकल्प आपको ही चुनना होता है। इसका दूसरे व्यक्ति या परिस्थिति से कोई भी लेना-देना नहीं होता।

ताली एक हाथ से नहीं बजती

कुछ लोग दूसरों को केवल इसलिए माफ़ नहीं करते क्योंकि इसे लेकर उनके मन में एक आधारभूत ग़लतफ़हमी होती है। उन्हें लगता है कि माफ़ करके एक तरह से वे उस व्यक्ति के उस व्यवहार को न चाहकर भी मान्यता दे रहे हैं, जो उनकी नाराज़गी का मुख्य कारण था। वे सोचते हैं, कि अगर वे उस व्यक्ति को माफ़ कर रहे हैं तो एक तरह से उसे समर्थन ही दे रहे हैं। वे यहाँ तक सोच लेते हैं कि वे अपनी इच्छा के ख़िलाफ़ जाकर उस व्यक्ति को बिना कुछ किए छोड़ रहे हैं।

सच्चाई तो यह है कि ताली एक हाथ से नहीं बजती। जेल एक इंसान नहीं बना सकता। क़ैदी और जेलर दोनों को ही तो जेल में रहना पड़ता है। जब आप एक को क़ैद से आज़ाद करते हैं तो आप भी तो उससे बाहर आ जाते हैं। आपको अपने को नुक़सान पहुँचाने वाले व्यवहार पर न तो ध्यान देने की ज़रूरत है और न ही उस व्यक्ति को पसंद करने की। आपको तो केवल उसको माफ़ करना है, ताकि आप अपनी ज़िंदगी की ओर दोबारा लौट सकें। इस लिहाज़ से माफ़ कर देना तो एक बहुत ही स्वार्थी काम है। इसका दूसरे व्यक्ति से कोई भी लेना-देना नहीं है। इसका वास्ता तो आपके अपने मानसिक संतुलन और मन की शांति से है।

कॉमेडियन बडी हेकेट ने एक बार कहा था, “मैं कभी भी किसी के प्रति मन में द्वेष नहीं रखता, जब आप ऐसा कर रहे होते हैं, तो उधर वे व्यक्ति ज़िंदगी का आनंद ले रहे होते हैं!”

जब आप दूसरे व्यक्ति को लेकर नाराज़ होते हैं, और जब भी उसके बारे में सोचते हैं तो एक तरह से अपनी भावनाओं का नियंत्रण उसके हाथों में दे देते हैं। आप उसको काफ़ी दूरी से भी अपनी भावनाओं को नियंत्रित करने का मौक़ा देते हैं। किसी को माफ़ नहीं करके, आप उसे अपनी भावनाओं के साथ खिलवाड़ का मौक़ा दे देते हैं। ठीक ऐसे मानो वह आपके सामने है और वही घटना दोहराई जा रही हो।

माफ़ करने का रास्ता

किसी को माफ़ करना बहुत आसान है। जब कभी भी आप दूसरे व्यक्ति के बारे में सोचें, तो आप प्रतिस्थापन के नियम का पालन करें और कहें, “भगवान उसका भला करे। मैं उसे हर बात के लिए माफ़ करता हूँ और उसके भले की कामना करता हूँ।” किसी भी व्यक्ति को दुआ देते या

माफ़ करते वक़्त उसे लेकर ग़ुस्सा और विचलित होना संभव ही नहीं है। सकारात्मक विचार आपके नकारात्मक विचार को ख़त्म कर देते हैं।

आप किसी भी घटना में अपने हिस्से की ज़िम्मेदारी को स्वीकार कर ख़ुद को आज़ाद करने की प्रक्रिया को तेज़ कर सकते हैं। ग़ुस्से और असंतोष को जन्म देने वाली कोई भी नकारात्मक घटना शून्य की स्थिति में नहीं हो सकती। निश्चित है कि आपने भी ऐसा कुछ किया है जिसने मामले को इस स्थिति तक पहुँचाया है। इसलिए आपको अपने हिस्से की ज़िम्मेदारी स्वीकारने जितनी परिपक्वता तो दिखानी ही पड़ेगी।

तब आप कह सकते हैं, "मैं ज़िम्मेदार हूँ। मुझे ऐसी स्थिति को या तो आने ही नहीं देना था या फिर इतना खिंचने नहीं देना था। मैंने जो किया वह नहीं करना चाहिए था। मैं उसे पूरी तरह से माफ़ कर मामले को ख़त्म करता हूँ।"

शुरुआत में आपके लिए किसी को माफ़ करना मुश्किल हो सकता है। यह शब्द आपके लिए कड़े हो सकते हैं। कई लोगों ने अपने वयस्क जीवन का पूरा हिस्सा शिकायत करते हुए ही बिताया होता है। उन्हें इस बात का डर लगा रहता है, कि अगर उन्होंने अपने माता-पिता या अपने नाकाम विवाह की बात करना बंद कर दिया, तो उनके पास बताने या कहने के लिए कुछ भी नहीं रह जाएगा। लेकिन, चिंता मत कीजिए।

जब आप दूसरों को माफ़ करके जाने देते हैं तो आप ज़्यादा तनावरहित और प्रसन्न महसूस करते हैं। ग़ुस्से और असंतोष के भाव जैसे ही आपके दिमाग़ से दूर जाएँगे वहाँ सकारात्मक विचार घर करने लगेंगे। आपके पास अब ज़्यादा ऊर्जा और उत्साह होगा। आप ज़्यादा मज़बूत और आत्मविश्वास से भरा महसूस करेंगे। आपका पूरा भविष्य, दमकते सूरज की तरह, आपके आगे बाँहें खोले खड़ा हो जाएगा।

मत सोचिए कि जब आप अपने को नुक़सान पहुँचाने वाले लोगों को माफ़ करेंगे, तो आपके दोस्त क्या सोचेंगे या कहेंगे। हो सकता है कि वे भी आपकी अपने बीते हुए वक़्त की दुर्भाग्यपूर्ण घटनाओं के बारे में शिकायतों से ऊब गए हों। हक़ीक़त में, जब आप लोगों को माफ़ करने लगेंगे, तो आपको पता चलेगा कि कई लोग तो आपके पास महज़ दूसरों के बारे में आपके मुँह से चटपटी बातें सुनने के लिए ही आते थे। ऐसे में लोगों को माफ़ करते ही आप भी ऐसे फ़ालतू के लोगों से कटने लगेंगे।

वे लोग जिन्हें आपको हर हाल में माफ़ करना है

अगर आप अपनी सोच और उसके सहारे अपनी ज़िंदगी को बदलना चाहते हैं, तो आपको चार तरह के लोगों को माफ़ करना ही होगा।

सबसे पहले अपने माता-पिता को, चाहे वे जीवित हों या मृत। आपको अपने लालन-पालन में उनके द्वारा की गई किसी भी ग़लती के लिए उनको माफ़ कर देना चाहिए। कम से कम, आपको उनके प्रति कृतज्ञ होना चाहिए, कि उन्होंने आपको ज़िंदगी दी। वे ही आपको यहाँ लाए। अगर आप ज़िंदा रहने पर ख़ुश हैं, तो आप बाक़ी की सभी बातों के लिए उनको माफ़ कर सकते हैं। उनके बारे में आज के बाद कभी भी शिकायत मत कीजिएगा।

मेरे सेमीनारों में भाग लेने वाले अनेक लोगों ने, फ़ोन या मुलाक़ात के ज़रिए, अपने माता-पिता को यह बताया कि उन्होंने उन्हें हर बात के लिए माफ़ कर दिया है। कई बार तो इस साहस और चरित्र का परिचय देने वाले इस ज़रा से काम के कारण कई लोगों के अपने माता-पिता के साथ रिश्तों को नयापन मिल गया। उस दिन के बाद, उनके बीच अच्छी दोस्ती हो गई, जो कि बाक़ी की ज़िंदगी में भी क़ायम रही।

इसके विपरीत, अपने माता-पिता को माफ़ नहीं करने से, आप हमेशा बच्चे ही बने रहते हैं। आप बड़ा होने और एक कामयाब वयस्क बनने के अपने ही मौक़ों की राह के रोड़े बन जाते हैं। आप ख़ुद को एक प्रताड़ित व्यक्ति की तरह ही देखते हैं। इससे भी बुरी बात तो यह है कि आप हीनता और आक्रोश की नकारात्मक भावनाओं को जीवंत रखते हैं। अगर आपके माता-पिता आपके उन्हें माफ़ करने से पहले ही मर जाते हैं, तो फिर यह एहसास आपको ज़िंदगी भर सताता है।

निजी नज़दीकी संबंधी

आपको ऐसे लोगों के दूसरे समूह को भी माफ़ कर देना चाहिए, जिनके साथ आपके नज़दीकी रिश्ते कारगर न हो सके हों। विवाह और अंतरंग संबंध कई बार इतने गहरे और आपकी निजी अवधारणा, आत्मसम्मान के लिहाज़ से इतने संवेदनशील होते हैं, कि आप कई वर्ष तक उन लोगों से नाराज़ रहते हैं और उनको माफ़ नहीं कर पाते।

लेकिन, इसमें भी आप कुछ हद तक ज़िम्मेदार तो हैं ही। ऐसे में आत्मशक्ति और ईमानदारी दिखाकर इतना तो कहिए, "मैं ज़िम्मेदार हूँ," और फिर उस व्यक्ति को माफ़ कर दीजिए। ऐसा कहिए, "मैं उसे हर बात के लिए माफ़ करता हूँ और उसकी भलाई की कामना करता हूँ।" जितनी भी बार आप इसे दोहराएँगे, आपके स्मृतिपटल से उससे जुड़ी तमाम नकारात्मक यादें मिट जाएँगी। कुछ वक़्त बाद तो यह हमेशा-हमेशा के लिए चली जाएँगी।

एक ख़त

मेरे कई छात्रों ने यह बात महसूस की है कि किसी भी बिगड़े हुए रिश्ते को भुलाने के लिए "एक ख़त" ही काफ़ी होता है। यह एक ऐसी मज़बूत तकनीक है, जो आपको तत्काल ही ग़ुस्से और असंतोष की भावनाओं से छुटकारा दिला देती है।

इसे करने का यह तरीक़ा है: आराम से बैठकर दूसरे व्यक्ति को माफ़ कर देने का ख़त लिखिए। इसके तीन भाग होते हैं।

पहले में आप कहते हैं, "मैं आपको हर उस बात के लिए माफ़ करता हूँ, जिसके ज़रिए आपने मुझे आहत किया।"

दूसरे नंबर पर आप उन बातों का ज़िक्र करें, जिनको लेकर आप अभी भी उस व्यक्ति से नाराज़ हैं। कई लोग तो इस भाग को लिखने में कई पन्ने रंग डालते हैं।

तीसरे हिस्से में आप अपने ख़त को इन शब्दों के साथ ख़त्म कीजिए, "मैं आपको शुभकामनाएँ देता हूँ।"

उसके बाद आप ख़त को जाकर पोस्ट कर दीजिए। जैसे ही ख़त को आप डिब्बे में डालेंगे, आपको बड़ी राहत महसूस होगी और आख़िरकार आप आज़ाद हो जाएँगे।

वैसे, इस बात की फ़िक्र मत कीजिए कि सामने वाले की प्रतिक्रिया क्या होगी। यह आपकी चिंता का विषय नहीं है। आपका मक़सद तो, ख़ुद को आज़ाद करने और मानसिक शांति वापस पाकर आगे की उम्दा ज़िंदगी जीने का है।

अपनी स्लेट को साफ़ कर डालें

इसके बाद तीसरे समूह के तहत आपको बचे हुए उन सभी लोगों को माफ़ कर देना है, जिन्होंने किसी न किसी रूप में आपको नुक़सान पहुँचाया है। आपको नुक़सान पहुँचाने वाले हर बॉस, कारोबार के पार्टनर, दोस्त, ठग, धोखेबाज़ को माफ़ कर दीजिए। अपने दिमाग़ की स्लेट को साफ़ कर डालिए। उसमें से हर एक के नाम और उसकी छवि को यह कहते हुए मिटा दीजिए, "मैं उसको हर बात के लिए माफ़ करता हूँ और उसके भले की कामना करता हूँ।" जब कभी भी आपको उस व्यक्ति या परिस्थिति की याद आए, तो इसे दोहराएँ, तब तक जब तक कि नकारात्मक भावना पूरी तरह से ख़त्म न हो जाए।

अपने आपको आज़ाद कर दें

चौथा और अंतिम व्यक्ति, जिसे आपको माफ़ करना है, वह आप ख़ुद हैं। आपको हर बेवकूफ़ी भरी, अर्थहीन, चालाकी भरी, बेकार की, बिना सोची हुई या दुष्टतापूर्ण बात या काम के लिए अपने आपको पूरी तरह से माफ़ करना होगा। अपने साथ ग़लतियों के बोझ को लेकर घूमना छोड़ दीजिए। वह सब तो अब गुज़र चुका है और अब आप वर्तमान में हैं।

इसे इस तरह से सोचिए: आपने गुज़रे हुए वक़्त में वो बातें कीं जिनके लिए आपको अभी भी अफ़सोस होता है, तो आप आज की तरह नहीं थे। उस वक़्त आप एक दूसरे ही क़िस्म के व्यक्ति थे, युवा और कम अनुभवी। आप उस वक़्त अपने आपको भी ठीक से नहीं जानते थे। आप अनुभव से आज जो बन गए हैं, उस वक़्त आप इसी का अपरिपक्व रूप थे। अपने आपको बीते हुए कल की उन बातों के लिए कोसना छोड़ें जिन्हें अब बदला नहीं जा सकता।

मनोचिकित्सा में, बचपन के किसी हादसे या अनुभव की वजह से, किसी व्यक्ति को अपराध बोध और शर्म का एहसास होता है तो वह पल उसके लिए चमत्कारिक होता है, जब उसे एहसास होता है, कि "यह उसकी ग़लती नहीं थी।" कुछ बार आपने कुछ किया और कुछ मर्तबा आपके साथ कुछ हुआ। तब आप काफ़ी युवा और कम अनुभव वाले थे, आपको यह एहसास नहीं था कि क्या हो रहा है और परिस्थिति को कैसे बदला जाए। यह आपकी ग़लती नहीं थी। आपने जो भी बेहतर संभव था, किया। आप बिलकुल सही हैं। अपने आपको माफ़ कर दीजिए और ख़ुद को इस बोझ से मुक्ति दीजिए।

केवल इतना कहें, "मैं अपने आपको हर ग़लती के लिए माफ़ करता हूँ। मैं एक बहुत ही अच्छा इंसान हूँ और मेरा भविष्य बहुत ही उज्ज्वल है।" जब कभी भी आप उस घटना या परिस्थिति के बारे में सोचें तो अपने आप से दोहराएँ, "मैं अपने आपको पूरी तरह से माफ़ करता

हूँ।" और फिर अपनी ज़िंदगी की ओर लौट आइए। भूतकाल की बजाय भविष्य पर ध्यान दें। यह देखें कि आप कहाँ जा रहे हैं, न कि यह कि आप कहाँ थे।

आख़िर में, अगर आपने किसी को नुक़सान पहुँचाने वाला कोई काम किया है और आपको अब भी उसका बुरा लगता है, तो आप उस व्यक्ति के पास जाकर या उसे ख़त लिखकर उससे माफ़ी माँग सकते हैं। उसे बताइए कि आपने जो कहा या किया उसका आपको अफ़सोस है। उसकी प्रतिक्रिया सकारात्मक हो या नकारात्मक, इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। केवल पश्चाताप व्यक्त करने और माफ़ी माँगने से ही आप आज़ाद हो जाएँगे।

एक आख़िरी चेतावनी

अधिकांश लोग माफ़ी को लेकर खुले दिल के होते हैं। यह अधिकांश धर्मों के मूल में है और इसे मनोविज्ञान और आध्यात्म में भी पढ़ाया जाता है। अपनी ज़िंदगी में किसी तरह से नुक़सान पहुँचाने वाले लोगों को माफ़ करने में आपको भी शायद ज़्यादा दिक्क़त नहीं होगी। लेकिन, यहाँ एक बड़ा ख़तरा छिपा हुआ है।

ख़तरा यह है कि आपका किसी एक बड़े शिकवे को नहीं भुला पाना भी आपकी पूरी ज़िंदगी को तबाह करने की ताक़त रखता है। किसी एक व्यक्ति या घटना को माफ़ नहीं करने को लेकर आपका अड़ियल रुख़, आपकी प्रगति को रोक सकता है। ऐसे लोगों की दुनिया में कोई कमी नहीं है, जिन्होंने केवल एक व्यक्ति के प्रति अपने ग़ुस्से और विद्वेष के कारण अपनी पूरी ज़िंदगी तबाह कर ली। वे इसे अपने दिलोदिमाग़ से जाने नहीं देते और इसलिए आज़ाद नहीं हो पाते।

अपने साथ ऐसा मत होने दीजिए। आपमें इतना साहस और जीवट होना चाहिए, कि आप किसी को भी, बिना किसी अपवाद के माफ़ कर सकें। आपकी ज़िंदगी में ऐसा कोई भी व्यक्ति नहीं होना चाहिए, जिसे लेकर आपके दिलोदिमाग़ में ग़ुस्सा हो। आपका दिमाग़ शांत और साफ़ होना चाहिए। आपको यह कह पाने में सक्षम होना चाहिए, "मेरे मन में दुनिया में किसी के लिए भी नकारात्मक या माफ़ नहीं कर पाने का कोई भाव नहीं है, मैं बेझिझक सबको माफ़ करता हूँ।"

अपनी भावनाओं को नियंत्रित करें

नकारात्मक भावनाओं को हटाने के लिए सबसे पहले आप अपने विचारों और काम पर नियंत्रण करें। अपने आपको इस तरह से अनुशासित करें कि जब कभी भी आपके भीतर कोई नकारात्मक भाव आए, तो आप उसे व्यक्त न करें। शुरुआत में आपके लिए किसी हताशा या उम्मीद में नाकामी पर नकारात्मक भावना के प्रदर्शन को रोक पाना मुश्किल रहेगा, लेकिन आप इसे अपने आपसे या किसी और से कहने से ख़ुद को रोक सकते हैं। आप इसे यह कहकर तत्काल ख़त्म कर सकते हैं, "इसके लिए मैं ज़िम्मेदार हूँ!"

आपको ऐसे लोग भी मिल जाएँगे, जो कि यह कहते हैं कि ग़ुस्से, आहत होने, भय या शंका की नकारात्मक भावनाओं का इज़हार अच्छा होता है। लेकिन सच्चाई यही है कि आप जिस किसी भी बात को दोहराते हैं या जिसके बारे में हर वक़्त बात करते है, आपके दिमाग़ में भी वही

घर कर जाता है। जरा सा नकारात्मक अनुभव एक चिंगारी की तरह होता है, जिसे उस बारे में लगातार सोचकर या बातें करके बड़ी आग में बदला जा सकता है। इसकी बजाय, इसे तो यह कहकर उसी वक़्त बुझा देना चाहिए कि "मैं ज़िम्मेदार हूँ!" फिर उन कारणों की तलाश कीजिए जो आपको ज़िम्मेदार ठहराते हों। आपको वह हमेशा मिल जाएँगे।

सच्चे भगवान का आगमन होगा

एक अँग्रेज कवि ने क्या ख़ूब कहा है, "जब झूठे भगवान चले जाते हैं, तो सच्चे भगवान का आगमन होता है।" जब आप नकारात्मक घटनाओं और उससे उपजने वाली भावनाओं के बारे में सोचना, बोलना और उन्हें दोहराना बंद कर देते हैं तो सकारात्मक सोच का "असली भगवान" आपके दिलोदिमाग़ में भर जाएगा। जब आप ख़ुद को नाराज़ करने वाले विचारों, मतों, पूर्वाग्रहों और व्यवहार को चले जाने देते हैं तो आपका ऐसे विचारों और भावनाओं से साक्षात्कार होगा, जो आपको और आपकी ज़िंदगी को ख़ुशहाल बना देंगे।

प्रकृति आपके साथ है। प्रकृति चाहती है कि आप प्रसन्न, स्वस्थ, संपन्न और ख़ुशहाल रहें। ख़ुशी, सामंजस्य, प्रेम और इंसान को मिलने वाला सबसे बड़ा आशीर्वाद मानसिक सुकून भी आपके भाग्य में लिखा है। जिस तरह एक जायरोस्कोप धक्का देने के बाद फिर एक बार संतुलन साधकर सीधा खड़ा हो जाता है, ठीक उसी तरह, जैसे ही आप ख़ुद को विचलित कर देने वाली बातों को करना और कहना बंद कर देते हैं, ज़िंदगी और भावनात्मक स्तर पर आपको मानसिक शांति मिल जाती है।

अभी इसी वक़्त अपनी नकारात्मक भावनाओं को समाप्त करने का फ़ैसला कीजिए। इसी पल संकल्प लें कि अब आप अपनी ज़िंदगी के हर पल में सकारात्मक, आशावादी, प्रसन्न, उत्साहित व्यक्ति रहेंगे। अपने बारे में और अपने में छिपी संभावनाओं के बारे में अपनी सोच को बदल डालिए और आप अपनी ज़िंदगी को ही बदल डालेंगे।

करके देखें

1 . आज ही संकल्प लें कि आप एक बहुत ही ख़ुश इंसान बनेंगे। अब ख़ुद से पूछें, "मेरी ज़िंदगी में क्या है जो मुझे अप्रसन्न कर देता है या फिर तनावग्रस्त?" आपका जवाब चाहे जो हो, इससे निपटने का फ़ैसला करें और इसे निपटा दें।

2 . अपने बचपन की किसी घटना को याद करें जिसे लेकर आप आज भी नाराज़ हैं। अब उस घटना को सकारात्मक नज़रिए से देखें और उसे एक मूल्यवान अनुभव मानें।

3 . आपकी ज़िंदगी में वो क्या क्षेत्र है जिसे लेकर आपमें नाराज़गी या विद्वेष है और जिसके लिए आप आज भी किसी व्यक्ति को कुछ करने या न करने के लिए दोषी मानते हैं? जो भी है, ज़िम्मेदारी स्वीकारें और ज़िंदगी को दोबारा जीना शुरू करें।

4 . आपके भूतकाल में ऐसा कौन सा व्यक्ति है, जिसे आपने माफ़ नहीं किया है? वह कौन सा पिछला अनुभव है, जो आपको अब भी ग़ुस्सा दिला देता है? यह जो कोई या जो कुछ भी है, उसे भुलाकर विस्मृत हो जाने दें।

5 . हर बात को ख़ुद पर हमले की तरह न लें। आज के बाद, जब कभी भी लोग आपको सम्मान नहीं देते तो इसे भुलाकर अपने काम में जुट जाएँ।

6 . अपने गुज़रे वक़्त के हर उस व्यक्ति को माफ़ करने का फ़ैसला लें, जिसके बारे में आपके मन में आज भी नकारात्मक भावनाएँ हैं। उनको और ख़ुद को दोनों को ही इस बंधन से आज़ाद कर दें।

7 . अपने आपको हर उस ग़लती के लिए माफ़ करें, जो कि आपने की है। अगर संभव हो, तो दूसरे लोगों के पास जाकर भी माफ़ी माँगी जा सकती है। अपने आपको आज़ाद कर दें।

3
बड़े-बड़े सपने देखो

> सपने देखो बहुत ऊँचे-ऊँचे, जैसे सपने आप देखेंगे, वैसे ही बनेंगे। आपका दृष्टिकोण ही आपको आपके लक्ष्य की उम्मीद दिखाता है।
>
> -जॉन रस्किन

आपका दिमाग़ आपका सबसे अच्छा दोस्त या सबसे बुरा दुश्मन हो सकता है। आपके विचारों में ही इतनी ताक़त है कि वे आपको स्वस्थ या बीमार, धनी या ग़रीब, लोकप्रिय या बदनाम बना दें। आपका दिमाग़ एक ऐसी शक्तिशाली मशीन है, जिसे कोई भी दिशा देकर चमत्कारिक परिणाम हासिल किए जा सकते हैं या फिर अफ़रा-तफ़री और तबाही फैलाई जा सकती है। आपकी ज़िंदगी का मुख्य मक़सद अपनी इस हैरतअंगेज़ ताक़त को निखारकर बुद्धिमानी से ऐसी दिशा देने का होना चाहिए कि आप योजनाबद्ध तरीक़े से हर उस चीज़ को हासिल कर लें, जिसकी आप ख़्वाहिश करते हैं।

इटली की एक यात्रा

आइए, आपको मैं एक कहानी बताता हूँ। कुछ साल पहले, मैं अपने परिवार को लेकर छुट्टियाँ मनाने के लिए इटली गया। हमने रोम और फ़्लोरेंस के कुछ महान कला संग्रहालय देखे। फ़्लोरेंस में, एक ख़ास संग्रहालय है, जिसे माइकलएंजेलो ने कुछ सदियों पहले, डेविड की प्रतिमा को रखने के लिए बनाया था। यह शायद पूरी दुनिया में मूर्तिकला का सबसे बेहतरीन नमूना है। इस प्रतिमा के साथ एक ही कमरे में होने का एहसास शायद ही कोई भुला पाता होगा।

डेविड के निर्माण की कहानी काफ़ी रोचक तो है ही इसमें हमारे लिए एक सीख भी है। मेडिसिस ने माइकलएंजेलो को फ़्लोरेंस के मुख्य चौराहे पर यह प्रतिमा बनाने का काम सौंपा था। मेडिसिस को उस वक़्त इटली का सबसे संपन्न और शक्तिशाली परिवार माना जाता था। मेडिसिस की ओर से प्रतिमा के निर्माण की ज़िम्मेदारी मिलना, न केवल बड़े सम्मान की बात थी, बल्कि यह एक ऐसा काम था जिसे करने से इंकार भी नहीं किया जा सकता था। लगभग दो वर्ष तक, माइकलएंजेलो ऐसे पत्थर को तलाशते रहे, जिससे ऐसी अद्भुत कलाकृति तैयार की जा सके, जैसी कि मेडिसिस चाहते थे।

अंततः फ़्लोरेंस में ही एक सड़क के किनारे, झाड़ियों और धूल के बीच, उसे लकड़ी के एक फ़्रेम में पड़ा संगमरमर का एक भारी भरकम टुकड़ा मिल ही गया। इसे काफ़ी बरसों पहले पहाड़

से निकाला गया था और कभी भी इस्तेमाल नहीं किया गया था।

माइकलएंजेलो इस सड़क से बीसियों बार गुज़रे थे, लेकिन इस बार वो रुक गए और उन्होंने और क़रीब से देखा। जब उन्होंने वापस आकर संगमरमर के उस टुकड़े का अध्ययन किया, तो उसी वक़्त उन्होंने डेविड की प्रतिमा के पूरे रंगरूप की भी कल्पना कर ली थी और उसे पूरा देख भी लिया था।

बड़ी कामयाबी के लिए ज़रुरी है लंबी और कड़ी मेहनत

कलाकार माइकलएंजेलो ने तत्काल मज़दूर जुटाकर कुछ दूरी पर स्थित अपने स्टूडियो तक उसे पहुँचाने का इंतज़ाम भी कर लिया। उसके बाद, उन्होंने प्रतिमा को तराशने का लंबा और कठिन काम शुरू किया। उन्हें प्रतिमा का बाहरी ख़ाका खींचने में ही दो वर्ष लग गए। उसके बाद उन्होंने छैनी-हथौड़ी को बाज़ू में रखकर प्रतिमा को पूरा करने से पहले दो और साल पॉलिश करने और घिसने में ही लगा दिए।

माइकलएंजेलो पहले ही मूर्तिकार के रूप में विख्यात थे और यह ख़बर पूरे इटली में फैलने में ज़्यादा वक़्त नहीं लगा कि वह मेडिसिस परिवार के लिए किसी बड़े काम में जुटे हुए हैं। जब इसे सार्वजनिक किए जाने का दिन आया तो पूरे इटली से हज़ारों लोग इसकी एक झलक देखने के लिए मुख्य चौराहे पर जमा हो गए। जब इसका अनावरण किया गया तो लोग देखते ही रह गए। यह बेहद ख़ूबसूरत थी। लोग ख़ुशी से चीख़ने-चिल्लाने लगे। महिलाएँ बेहोश हो गईं। उस भीमकाय प्रतिमा की अतुलनीय ख़ूबसूरती से लोग हतप्रभ थे। माइकलएंजेलो को तत्काल उस युग का महानतम मूर्तिकार मान लिया गया।

बाद में, माइकलएंजेलो से पूछा गया कि उन्होंने कैसे इतनी महान कलाकृति को साकार किया, उन्होंने कहा कि उन्होंने डेविड को बनाने से पहले ही अपनी कल्पना में पूरी तरह से देख लिया था। उसके बाद उन्होंने किया यह कि डेविड के अलावा जो कुछ भी था उसे संगमरमर के उस टुकड़े से हटा दिया।

आप एक महान कलाकृति हैं

आपके और डेविड के बीच कई समानताएँ हैं। आप भी संगमरमर की बनी उस महान कलाकृति की तरह हैं। लेकिन, आपके और अन्य लोगों के इर्द-गिर्द मौजूद संगमरमर, छोटी और संकुचित मानसिकता के अलावा नुक़सान या पराजय की संभावना की अत्यधिक चिंता करने वाला है, बजाय आने वाली कामयाबी और उपलब्धि को लेकर उत्साह के।

अपने में छिपी संभावनाओं को पूरी तरह से जानने के लिए आपको बड़े-बड़े सपने देखकर और असीमित संभावनाओं की कल्पना करके अपनी संकुचित सोच से बाहर आना होगा। आपको हर उस नकारात्मक धारणा को ख़त्म करना होगा जो कि आपको अपनी कूवत के मुताबिक़ कामयाबी से रोकती है।

लेकिन, याद रखिए कि डेविड के संगमरमर से आज़ाद होने के बाद भी, माइकलएंजेलो को उसे तराशकर और निखारकर महान कलाकृति बनाने में और दो वर्ष का वक़्त लग गया था।

इसी तरह से, आपको भी, अपने आप पर काम करना होगा, तराशने-निखारने का, सीखने-अभ्यास करने का। अपनी छिपी हुई प्रतिभा और क़ाबिलियत को विकसित करने के लिए कई दिन, हफ़्ते, महीने, साल लगाने होंगे।

आपको फिर कोई रोक नहीं सकेगा

इस किताब का मुख्य उद्देयय आपकी सोच बदलकर आपको ऐसा बनाना है कि फिर कोई आपको किसी भी लक्ष्य को हासिल करने से रोक न सके । आपको ख़ुद को मनोवैज्ञानिक स्तर पर इतना ज़्यादा विकसित करना है कि आप प्रकृति की अपराजेय ताक़त की तरह बन जाएँ। आप उठने वाले किसी ज्वार या पूरी धरती को हिला देने वाले ज़ोरदार तूफ़ान की तरह हो जाएँगे।

आपका उद्देश्य आत्मविश्वासी, साहसी, मज़बूत और ऐसा संकल्पवान बनने का है जो किसी भी लक्ष्य को क़ायम करने के बाद जानता है कि उसे पाने के लिए जो भी सीखना या करना ज़रूरी होगा, आप कर लेंगे। आप इतने मेहनती और दृढ़ इच्छाशक्ति वाले बन जाएँगे कि कोई भी आपको अपने लक्ष्य को पाने की राह में न तो रोक सकता है और न ही विचलित कर सकता है। आपको रोक पाना वाक़ई किसी के बस की बात नहीं होगी!

बड़े-बड़े सपने देखें

ख़ुद को कामयाबी की राह पर डालने के लिए आप सबसे पहले बड़े-बड़े सपने देखना शुरू करें। चूँकि, दुनिया में किसी भी चीज़ को बनाने की शुरुआत विचार से ही होती है, इसलिए आप जितने बड़े सपने देखेंगे, उतने ही बड़े लक्ष्यों को हासिल करेंगे। हर कामयाब पुरुष और महिला सपने देखते हैं। शीर्ष प्रदर्शन करने वाले सभी लोगों को वैसे भी “नीले आसमान सी सोच वाले” कहा जाता है। जब वे अपनी संभावनाओं के बारे में सोचते हैं तो दिमाग़ के दरवाज़ों को पूरी तरह से खुला छोड़ देते हैं। वे भविष्य में कुछ भी बनने या किसी भी काम को करने के लिए खुले असीमित नीले आसमान को ही अपनी सीमा मानते हैं।

कामयाब लोग अपनी सोच में “भविष्य में जाकर लौट आने” की प्रक्रिया का निरंतर अभ्यास करते रहते हैं। वे ख़ुद को कुछ वर्षों बाद की स्थिति में ले जाते हैं और फिर कल्पना करते हैं कि अगर उन्होंने सारे लक्ष्यों को हासिल कर लिया तो उनकी ज़िंदगी कैसी होगी। फिर वे भविष्य की बेहतर दिमाग़ी स्थिति से वर्तमान की ओर ऐसे देखते हैं, जैसे कोई व्यक्ति ऊँचे पहाड़ से नीचे अपने वर्तमान काल की घाटी को देख रहा हो। फिर वे उस रास्ते की ओर देखते हैं, जो उनको भविष्य के उस मुक़ाम तक ले जाएगा, जहाँ वे जाना चाहते हैं।

अनुरूपता के नियम (Law of Correspondence) के अनुसार, आप जो कुछ भी अपने भीतर देख सकते हैं, अंततः बाहर भी वैसा ही महसूस करेंगे। इसीलिए आपको अपने सपनां को जितना संभव हो, स्पष्टता और विस्तार के साथ देखना चाहिए। अपने लक्ष्यों को प्रबलता के साथ महसूस कीजिए और अपने भीतर वैसा ही एहसास जगाइए जैसा कि उस लक्ष्य को हासिल करने पर होने वाला हो। अपने लक्ष्य के चित्र को मनोपटल पर बार-बार लगातार दिन

में जितनी बार संभव हो देखें, मानो आपने वाक़ई उसे हासिल कर लिया हो। हर रात को नींद आ जाने तक, अपने लक्ष्यों का जब तक संभव हो, मानसिक चित्रण कीजिए।

मानसिक चित्रण की यह क़वायद - विस्तृत, प्रबल, निरंतर, तय अवधि के लिए तब तक दोहराएँ, जब तक कि आपके लक्ष्य का आपके दिमाग़ में बिलकुल साफ़, जीवंत, और रोमांचक चित्र न बन जाए। आप अपने सपने से मानसिक चित्रण तक पहुँचने में जितने कुशल होंगे, उतने ही उत्साहित और दृढ़ प्रतिज्ञ होंगे। लक्ष्य को लेकर जितनी स्पष्टता आप हासिल करेंगे, आपकी हिम्मत और आत्मविश्वास में उतना ही इज़ाफ़ा होगा और फिर किसी के लिए आपको रोक पाना उतना ही मुश्किल होगा।

भविष्य का आदर्श चित्रण करें

बड़े सपने देखने का सबसे महत्वपूर्ण भाग है कि आप अपने भविष्य का आदर्श चित्रण करें । आप क्या बन सकते हैं, यह सोचने से पहले आपको यह सोचना होगा कि आप क्या चाहते हैं। आप भविष्य के लिए बड़े सपने देख सकते हैं और यह कल्पना कर सकते हैं कि आप जो भी लक्ष्य अपने दिमाग़ में तय करेंगे उसको कोई भी बाधा नहीं रोक सकती।

ख़ुद को वर्तमान से बाहर निकालकर अपने दिमाग़ को सपने देखने के लिए खुला छोड़ दें। एक पल के लिए सोचिए कि आपके पास वक़्त और धन की कोई कमी नहीं है। कल्पना कीजिए, आप जो कुछ भी बनने का सपना देखते हैं उसके लिए ज़रूरी तमाम संपर्क सूत्र आपके पास हैं, सभी संसाधन और मौक़े हैं, पूरी शिक्षा और ज्ञान है, सभी कौशल और अनुभव भी आपके पास हैं।

अपनी आदर्श जीवन शैली के बारे में कल्पना कीजिए। अपने आदर्श काम और वेतन के बारे में कल्पना कीजिए। कल्पना कीजिए कि आप कहाँ रहना चाहेंगे और हर दिन, हर हफ़्ते, हर महीने को कहाँ गुज़ारना चाहेंगे। अपने आदर्श पारिवारिक जीवन की कल्पना कीजिए। स्वास्थ्य के लिहाज़ से अपनी आदर्श स्थिति की कल्पना कीजिए। हर लिहाज़ से अपनी ज़िंदगी की आदर्श कल्पना कीजिए।

अपने सपनों की सूची बनाएँ

आपके लिए एक क़वायद। एक काग़ज़ का टुकड़ा उठाएँ और उसके ऊपर लिखें, “सपनों की सूची।” इसे अंडरलाइन कर दें और फिर हर उस बात को इसमें लिख दें, जो अगर किसी भी क़िस्म की रुकावट न हो, तो आप हासिल करना चाहेंगे।

अधिकांश लोगों को उनकी अपने बारे में संकुचित सोच ही रोक देती है। इन दिमाग़ी ज़ंजीरों को आप सपनों की इस सूची के साथ तोड़ सकते हैं। आपका पसंदीदा चीज़ों की ऐसी सूची बना लेना ही इस बात का प्रमाण है कि आपके भीतर इस वक़्त इतना कुछ हासिल करने की योग्यता है। जब आप यह सूची तैयार करें तो अपने दिमाग़ को खुला छोड़ दें। आपके पास अपने सपनों को जमाकर उनके मूल्यांकन के लिए बाद में भी काफ़ी वक़्त रहेगा।

आप कौन सा सपना देखने का साहस रखते हैं?

आपसे एक बड़ा सवाल, “अगर आपको लगता है कि आप नाकाम नहीं होंगे, तो आपका सबसे बड़ा सपना क्या होगा?”

अगर इस बात की गारंटी हो कि आप किसी भी एक लक्ष्य, छोटा या बड़ा, लंबी या छोटी अवधि का, को हासिल करने में नाकाम हो ही नहीं सकते तो वह क्या होगा? अगर कोई अरबपति आपको आपके लक्ष्य को हासिल करने में मदद के लिए चेक देने का प्रस्ताव दे तो आप कौन से एक लक्ष्य को चुनेंगे?

अगर आपको किसी भी नौकरी को करने का मौक़ा मिले तो वह कौन सी होगी? अगर आपको किसी भी तरह की कंपनी में काम करने का मौक़ा मिले, तो आप किस तरह की कंपनी चुनेंगे? यह कहाँ होगी और क्या कर रही होगी? अगर आपका पारिवारिक जीवन और रिश्ते-नाते हर लिहाज़ से आदर्श हों, तो वह कैसे होंगे? इन सवालों के स्पष्ट जवाब दें। उनको लिख लें।

अपने भविष्य पर काम शुरु कर दें

आप अपने आदर्श भविष्य के निर्माण की शुरुआत अपने सपनों की सूची बनाकर करते हैं। आप हर उस बात को लिख देते हैं जो आप करना या बनना चाहते हैं, इस तरह मानो कि आपकी राह में कोई बाधा है ही नहीं। आप अपनी सूची इस तरह से बनाते हैं, मानो आपको सफलता का पूरा विश्वास है। उसके बाद आप अपनी सूची को संशोधित कर सकते हैं, क़दम-दर-क़दम अपनी ज़िंदगी का ब्ल्यूप्रिंट तैयार कर सकते हैं।

हेनरी डेविड थोरयू ने एक बार लिखा था, “आपने अपना किला हवा में बना रखा है? बहुत अच्छे, उसे वहीं पर बनाया जाना चाहिए। अब काम में जुट जाएँ और उस किले के नीचे एक नींव भी बना डालें।” एक बार आप अपनी संकुचित सोच से ऊपर उठ गए, धागे को तोड़कर हवा में उड़ जाने वाले गुब्बारे की तरह, फिर आप अपने सपनों और कल्पनाओं को तय क़दमों के ज़रिए ठोस वास्तविक लक्ष्यों में बदल सकते हैं।

लक्ष्य तय करने और उसे हासिल करने के लिए योजना बनाने की आपकी क़ाबिलियत ही कामयाबी के लिए मुख्य कौशल है। इस मुख्य कौशल के सहारे आप क्या कुछ हासिल कर सकते हैं, इसकी कोई भी सीमा नहीं है। अपने लक्ष्यों को काग़ज़ पर उतारना इस दिशा में आपका अगला क़दम है।

किसी भी लक्ष्य को कैसे हासिल करें

किसी भी लक्ष्य को तय करने और उसे हासिल करने के लिए सात क़दमों का रास्ता है, जिसे आप किसी भी परिस्थिति में, बार-बार इस्तेमाल कर सकते हैं। यह सात क़दम एक ऐसे कामयाब फ़ॉर्मूले की तरह हैं, जिसे इस्तेमाल करके आप अपनी ज़िंदगी बदल सकते हैं।

पहला क़दम: तय करें कि निश्चित तौर पर आप चाहते क्या हैं

एक वास्तविक लक्ष्य स्पष्ट, तय, मापा जा सकने वाला और तय समय सीमा वाला होता है। एक

असंभव लक्ष्य - एक ख़्वाहिश या उम्मीद - काफ़ी उलझा हुआ और अस्पष्ट होता है। यह एक क़िस्म की कपोल कल्पना होती है जो हवा में तैरती रहती है। जिन लोगों के लक्ष्य साफ़ और तय होते हैं, जो यह जानते हैं कि उनको क्या चाहिए, निश्चित ही उन लोगों से अलग होते हैं, जो कि बस कुछ अच्छा होने की उम्मीद में जिए जा रहे हैं। वयस्क होने के बाद यह तय करने की क़ाबिलियत कि निश्चित तौर पर आपको क्या चाहिए, सबसे महत्वपूर्ण ज़िम्मेदारियों में से एक है।

लोग अक्सर सेमीनार में मेरे पास आकर पूछते हैं, कि उनका लक्ष्य क्या होना चाहिए। मेरा जवाब होता है कि यह तो केवल आप ही तय कर सकते हैं। वाक़ई जानकर हैरत होती है कि उनमें से अधिकांश कहते हैं कि लक्ष्य तय करना सबसे कठिन काम है और मैं उनसे सहमति जताता हूँ। यह मुश्किल तो है, लेकिन ज़रूरी भी है। स्पष्ट लक्ष्यों के साथ आप कुछ भी कर सकते हैं। उनके बग़ैर, आप कुछ भी नहीं कर सकते।

ज़िंदगी में लोगों के नाकाम हो जाने का एक बड़ा कारण यह है कि वे अपना ज़्यादातर वक़्त ऐसे कामों को दे देते हैं, जिनकी उपयोगिता बिलकुल नहीं या फिर बहुत ही कम होती है। उनके इतना वक़्त बर्बाद करने का कारण है कि उनको पता ही नहीं कि वाक़ई में उनको करना क्या है। एक बार आपके लक्ष्य स्पष्ट हो जाएँ, तो आपकी वक़्त का प्रबंधन करने की क़ाबिलियत चमत्कारिक तौर पर बढ़ जाती है।

अपने समय का सही इस्तेमाल करें

यहाँ आपको यह पता लगाने का सही रास्ता बताया जा रहा है, कि कोई काम समय का सदुपयोग है या नहीं। केवल पूछिए, “क्या यह मुझे मेरे द्वारा निर्धारित लक्ष्य की ओर ले जा रहा है?” अगर वह काम आपको आपके द्वारा तय किसी लक्ष्य को हासिल करने में मदद करता है तो यह समय का सदुपयोग है। अगर ऐसा नहीं है, तो यह समय का दुरुपयोग है।

जब एक बार आप केवल ऐसे ही काम करने के आदी हो जाते हैं, जो कि आपको अपने लक्ष्य की ओर बढ़ने में मदद करते हैं तो आपकी ज़िंदगी में एकाएक नई जान सी आ जाएगी। आपके परिणामों में सुधार दिखेगा। आप जल्द ही पाएँगे कि अपनी ज़िंदगी के हर घंटे हर पल आप जो भी काम कर रहे हैं वह आपके लिए किसी न किसी तरह से मददगार साबित हो रहा है। आपके पास ऐसी बातों के लिए कोई वक़्त ही नहीं बचेगा जो कि लक्ष्य को हासिल करने में आपकी किसी भी तरह से मदद नहीं करतीं।

जब आप अपने लिए स्पष्ट लक्ष्य तय करते हैं और यह भी जानते हैं कि आप क्या चाहते हैं, तो आप ऐसी गतिविधियों को लेकर विचलित होने लगेंगे, जो कि आपको मदद नहीं कर रही हैं। आप कम टेलीविज़न देखेंगे। आप कम रेडियो सुनेंगे। आप अख़बार को या तो जल्दी से पढ़ लेंगे, या पढ़ेंगे ही नहीं। आप अपने दोस्तों और सामाजिक गतिविधियों के चयन में भी ज़्यादा सतर्क हो जाएँगे। आप केवल ऐसे लोगों के ही साथ वक़्त बिताना पसंद करेंगे, जिनका साथ आपको पसंद है, जिनसे आप सीख सकते हैं या कुछ लाभ पा सकते हैं। लेकिन, जैसा कि एक पुरानी कहावत में कहा गया है, “अगर आप यह नहीं जानते कि आप कहाँ जा रहे हैं, तो वहाँ तो आपको कोई भी रास्ता ले जा सकता है।”

दूसरा क़दम: अपने लक्ष्य लिख लें

एक काग़ज़ पर अपने लक्ष्य लिख लीजिए। आपके दिमाग़ और हाथों के बीच बात होती है। जब आप क़लम और काग़ज़ लेकर अपने लक्ष्यों को लिख डालते हैं, तो आप उम्मीदों, आकर्षण और संवाद के नियमों को एक साथ जीवंत कर देते हैं। आप अपनी धारणाओं को मज़बूत करके अपने इस यक़ीन को और दृढ़ कर लेते हैं कि आप अपने द्वारा स्थापित लक्ष्यों को हासिल कर सकते हैं। लक्ष्यों को केवल लिख डालने से आपको उन पर नियंत्रण और आत्मशक्ति का एहसास हो जाता है। लिखित लक्ष्य, उन्हें हासिल करने के लिए ज़रूरी हर बात को करने के आपके संकल्प को और बढ़ा देते हैं।

आप अपने द्वारा लक्ष्यों को लिख दिए जाने के बाद उन्हें जिस गति से हासिल करेंगे, वह किसी चमत्कार से कम नहीं होगा। आपके केवल अपने लक्ष्यों को लिख भर देने से उनको हासिल किए जाने की संभावना दस गुनी - एक हज़ार फ़ीसदी बढ़ जाती है।

मेरे हज़ारों छात्रों ने लिखा है या मुझसे मिलकर उन चमत्कारिक अनुभवों के बारे में बताया है, जो उन्हें अपने लक्ष्यों को लिख लेने के तत्काल बाद हुए।

तीसरा क़दम: क़ीमत चुकाने के लिए तैयार रहें

वह क़ीमत तय कीजिए जो कि आप अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए चुका सकते हैं। उन सभी बातों की सूची बनाइए जो आपको अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए करना पड़ेंगी।

क्या आपको हर दिन की शुरुआत कुछ ज़्यादा जल्दी करनी पड़ेगी, क्या आपको ज़्यादा मेहनत करनी पड़ेगी, क्या आपको कुछ ज़्यादा देर तक काम पर रुकना पड़ेगा? इसे लिख लीजिए। क्या आपको अपने ज्ञान और कौशल को बढ़ाना पड़ेगा और अतिरिक्त कोर्स करना पड़ेंगे? फिर से, इसे लिख लीजिए। क्या आपको हरसंभव हासिल लक्ष्य की ख़ातिर नौकरी, काम, कैरियर बदलना पड़ेंगे? लिख लीजिए।

कारण और परिणाम का नियम एक सार्वभौमिक नियम है। उस हर बात के लिए जो आप चाहते हैं, आपको क़ीमत चुकानी पड़ती है। यह क़ीमत पूरी और पहले ही चुकानी पड़ती है। बुआई और कटाई का नियम दरअसल कटाई और बुआई का नियम नहीं है। आपको निकालने से पहले कुछ न कुछ तो बोना ही पड़ेगा। आपको कुछ पाने से पहले कुछ देना ही पड़ेगा। आपको लाभ पाने के लिए पहले उसकी क़ीमत चुकानी ही पड़ेगी।

आपकी लक्ष्य को हासिल करने की तड़प का अंदाज़ा इस बात से लगाया जाता है कि आप उसके लिए कितनी क़ीमत चुकाने के लिए तैयार हैं, कितनी दूरी तय करने को तैयार हैं और जो भी ज़रूरी हो बलिदान करने को तैयार हैं या नहीं।

कई लोग अपने ही कामयाबी के प्लान को यह फ़ैसला करके चौपट कर देते हैं, कि वे तय लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़्यादा क़ीमत चुकाने के लिए तो तैयार हैं, लेकिन पूरी क़ीमत चुकाने के लिए नहीं। यह ठीक पोकर के उस गेम जैसा है जहाँ आप जीतना तो चाहते हैं, लेकिन सामने वाले द्वारा दाँव पर लगाई गई आख़िरी रक़म की बराबरी करना नहीं चाहते। आप पूरी बाज़ी ही गँवा देते हैं, ठीक उसी तरह जिस तरह पूरे समर्पण के अभाव में लोग अपने पूरे लक्ष्य

को ही गँवा बैठते हैं।

चौथा क़दम: विस्तृत योजना बनाएँ

लिखित में योजना बनाएँ। याद रखिए, लक्ष्य लिखकर उन्हें हासिल करने की योजना बनाने की क़ाबिलियत कामयाबी का मास्टर प्लान है। योजना की शुरुआत आपके द्वारा हर उस बात और काम की सूची तैयार करने से होती है, जो आपकी राय में लक्ष्य हासिल करने के लिए ज़रूरी होगी। एक बार आपने सूची तैयार कर ली तो फिर आप उसमें वक़्त के साथ और भी बातें जोड़ सकते हैं।

फिर आप अपनी सूची को प्राथमिकता के हिसाब से क्रमबद्ध कर सकते हैं। आपकी उस सूची में ऐसी कौन सी सबसे महत्वपूर्ण चीज़ है जिसे आप हासिल करना चाहेंगे? किसी भी काम को करने से पहले कौन सा काम करना होगा? आपकी सूची में ऐसी कौन सी बातें हैं जिनको करने के लिए पहले आपको कुछ और करना होगा?

कार्ययोजना बना लेने से आपको सफ़र का रास्ता मिल जाता है। यह आपके यक़ीन को बढ़ाकर लक्ष्य को हासिल करने की आपकी इच्छा को और अधिक मज़बूत कर देगा। धीरे-धीरे आपको यक़ीन हो जाएगा कि आपका लक्ष्य वास्तविक है और आप इसे हासिल कर सकते हैं। आप ऐसी संभावनाओं को देखने लगते हैं जिनका शायद एक लिखित योजना के बग़ैर आभास भी नहीं होता।

पाँचवाँ क़दम: अपनी योजना पर काम शुरु करें

अपने लक्ष्य की दिशा में कोई क़दम उठाओ। एक बार आपने लक्ष्य तय कर लिया, उसे लिख लिया, वह क़ीमत तय कर ली जो आप चुकाने के लिए तैयार हैं, एक योजना बना ली, अब आपको तत्काल कोई क़दम उठाना चाहिए। भले ही, आप एक फ़ोन करें या फिर थोड़ी सी जानकारी हासिल कर सकें, निश्चित ही कुछ तो करिए। बाइबल में कहा गया है, “कुछ नहीं करो तो विश्वास भी ख़त्म हो जाता है।”

विश्वास के बल पर, अपने लक्ष्य की ओर क़दम बढ़ाने की आपकी इच्छा में दम वाली कोई तो बात है। आपके क़दम उठाते ही जैसे मानो पूरी दुनिया में अन्य सभी शक्तियाँ एकाएक जागृत हो जाती हैं। आप अपनी मदद के लिए आकर्षण के नियम को सक्रिय कर देते हैं। जब आप कोई क़दम उठाते हैं, तो आप ख़ुद को और अन्य लोगों को बताते हैं कि आप वाक़ई अपने लक्ष्य को लेकर गंभीर हैं।

जब तक आप किसी तरह का सुस्पष्ट और अपरिवर्तनीय काम नहीं करते, आप किसी काम को महज़ मज़े लेने के लिए कर रहे होते हैं, जैसे दिन में सपने देखना। आपने अपनी गाड़ी की चाबी तो लगा दी है, लेकिन गाड़ी को स्टार्ट नहीं किया है।

छठा क़दम: हर दिन कुछ करें

हर दिन ऐसा कोई काम करें जो कि आपको आपके सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य की ओर ले जाता हो।

यह कामयाबी का एक ऐसा महत्वपूर्ण सिद्धांत है, जो कि आपमें ऊर्जा और उत्साह का संचार कर देता है। आपको अपने साहस, आत्मविश्वास और स्वप्रेरणा को बनाए रखने के लिए, हर रोज़ कुछ न कुछ करना होगा, जो कि आपको आगे बढ़ने और तरक्क़ी करने का एहसास कराता रहे। आपका काम ख़ुद को एक ऐसे मुक़ाम पर ले आना है, जब आपको वास्तव में ऐसा महसूस होने लगेगा कि आपको कोई भी नहीं रोक सकता । ऐसा करने के लिए केवल एक ही रास्ता है, कि आप रुकने से इंकार कर दें, हर रोज़ कुछ करें।

सातवाँ क़दम: कभी हार न मानें

पहले ही यह फ़ैसला कर लें कि एक बार लक्ष्य की ओर चलना शुरू करने के बाद आप कभी भी हार नहीं मानेंगे। आपको चाहे जितने झटके लगें या कितनी भी बाधाएँ आएँ, तय कर लीजिए कि आप ख़ुद का उत्साह बढ़ाते रहेंगे और तब तक प्रयास करेंगे, जब तक कि आप कामयाब नहीं हो जाते।

प्रयासों में जुटे रहने का संकल्प पहले ही कर लेने से, किसी भी मुश्किल में, आपको मनोवैज्ञानिक लाभ की स्थिति तो हासिल हो ही जाती है। जब परेशानी आएगी भी, तो आप उससे बचने के प्रयास की बजाय उससे निपटने के लिए तैयार रहेंगे। आपकी इच्छा और जुटे रहने की लगन ही आख़िरकार आपकी कामयाबी को तय करेगी।

अपने बूते लखपति बने लोगों के राज़

अगर पैसा कमाना ही आपका लक्ष्य है, तो ध्यान रखिए कि आज जितने भी रईस हैं, सबने शुरुआत बिना पैसे के की थी और कई तो क़र्ज़ में डूब गए थे। आज जितने भी लोग शीर्ष पर हैं, वे कभी सबसे नीचे थे। तक़रीबन हर वो शख़्स जो कि आज सबसे आगे दिख रहा है, कभी सबसे पीछे था। आज का लगभग हर अमीर व्यक्ति कभी ग़रीब था।

अमेरिका के पचास लाख से ज़्यादा लखपतियों में से अधिकांश तो अपने दम पर लखपति बने। यानी कि उन्होंने ख़ाली हाथ शुरुआत की, और अपने लक्ष्य को हासिल किया। हमारी इस दुनिया में आज अपने दम पर अरबपति और ख़रबपति बनने वाले लोगों की संख्या तीन सौ से भी ज़्यादा है। इनमें से अधिकांश की शुरुआत बहुत कम पैसे या बिना पैसे के ही हुई थी। अपनी सोच को बदलकर उन्होंने अपने भीतर छिपी संभावनाओं का इस्तेमाल करते हुए असाधारण वित्तीय सफलताएँ हासिल कीं। और हर वो बात जो कि दूसरों ने की है, निश्चित ही आप भी कर सकते हैं। आपका लक्ष्य क्या है?

काम के प्रति समर्पण की ताक़त

मेरे पसंदीदा उद्धरणों में से एक पर्वतारोही चार्ल्स मरे का है।

> जब तक आप किसी काम के प्रति पूरी तरह से समर्पित नहीं हैं, आपमें हिचकिचाहट रहेगी, पीछे हटने की और हमेशा अप्रभावी होने की आशंका रहेगी। जहाँ तक पहल करने और सृजन की बात है, तो एक आधारभूत सच है, जिसकी उपेक्षा अनगिनत

विचारों और शानदार योजनाओं को ख़त्म कर देती है। और वह सच है जैसे ही कोई व्यक्ति किसी काम के प्रति समर्पित हो जाता है, उसकी बुद्धिमत्ता में भी इज़ाफ़ा होता है।

सारी ऐसी बातें आपकी मदद के लिए उठ खड़ी होती हैं, जो कि कभी संभव ही नहीं दिखाई देती थीं। निर्णय लेते ही घटनाओं की झड़ी सी लग जाती है, आपके पक्ष में अनसोची घटनाओं के ज़रिए माहौल तैयार होने लगता है। ऐसी मुलाक़ातें और ठोस मदद मिलने लगती है कि जिसकी आपने सपने में भी कल्पना नहीं की होगी।

वह अपने कथन का अंत गेथे के इन शब्दों के साथ करते हैं:

क्या आप दृढ़संकल्प हैं? इसकी हर पल ख़्वाहिश करें,
जो कुछ भी आप कर सकते हैं और, या कल्पना कर सकते हैं,
शुरू हो जाएँ। निर्भीकता में विद्वत्ता, ताक़त और जादू होता है।
ख़ुद को व्यस्त रखें और आपका दिमाग़ काम करने लगता है।
शुरू करें और काम होकर रहेगा।

करके देखें

1 . अगर आपको सफलता मिलना तय हो तो आप अपना सबसे बड़ा लक्ष्य क्या रखेंगे?

2 . “सपनों की सूची” बनाएँ, हर उस बात को उसमें लिख दें, जो कि ज़िंदगी में किसी दिन पाना या बनना चाहेंगे, जैसे कि आपकी कोई भी सीमा ही नहीं है।

3 . अपनी आदर्श ज़िंदगी की कल्पना करें, अगर आप आर्थिक तौर पर आत्मनिर्भर हों और आप किसी भी तरह, कहीं पर भी आराम से जी सकते हों, तो आप क्या बदलाव चाहेंगे?

4 . अगले साल हासिल करने के लिए दस लक्ष्यों की सूची बनाएँ। उस सूची से फिर एक ऐसा लक्ष्य चुनें जो कि अगर आपको अभी मिल जाए तो यह आपकी ज़िंदगी पर बहुत ज़्यादा प्रभाव डालेगा।

5 . अपने सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य को एक अलग काग़ज़ पर लिखें। ख़ुद को इसे पाने लायक बनाएँ और उसे हासिल करने की समयसीमा तय करें।

6 . इस लक्ष्य को हासिल करने के लिए एक लिखित योजना बनाएँ। हर उस बात की एक सूची बनाएँ जो कि आपको अपने द्वारा तय लक्ष्य को हासिल करने के लिए लगेगी।

7 . अपनी योजना पर तत्काल अमल शुरू कर दें। एक बार आपने शुरुआत कर दी कि फिर ख़ुद को ऐसे अनुशासित करें कि आप हर रोज़ जो कुछ भी करें, वो आपके लक्ष्य की दिशा में ही एक क़दम होना चाहिए। जब तक लक्ष्य न मिल जाए, एक भी दिन को बेकार न जाने दें।

4
धनवान बनने का प्रण लो

तमाम दौलत, तमाम कामयाबी, तमाम भौतिक सुखों, सभी महान खोजों और सभी उपलब्धियों का मूल विचार ही है।

-क्लॉक एम ब्रिस्टल

हम भौतिक सीमाओं वाली दुनिया को छोड़कर अब एक ऐसी दुनिया में आ गए है, जहाँ सब कुछ दिमाग़ी सोच पर ही निर्भर है। हम बातों की दुनिया से निकलकर "मानसिक युग" में आ गए हैं, सोच और दिमाग़ का युग। दौलत और मौक़े आपके भीतर आपकी सोच के भीतर छिपे हुए हैं, न कि उन परिसंपत्तियों में जो कि आपने जुटाई हैं। आपका भविष्य आपकी इस क़ाबिलियत पर निर्भर है कि आप अपने दिमाग़ और बुद्धिमत्ता का अपने काम और ज़िंदगी के लिए किस तरह से इस्तेमाल करते हैं, न कि इस बात पर कि आप अपने वर्तमान काम या परिस्थिति में क्या कर रहे हैं।

चूँकि स्वास्थ्य, दौलत और ख़ुशी मूल तौर पर दिमाग़ी बातें हैं, इसलिए आप अपने लिए कितना हासिल कर सकते हैं, इसकी कोई स्पष्ट सीमा नहीं है। इस अध्याय और आने वाले अध्यायों में, आप ऐसी आसान, व्यावहारिक, कारगर तकनीकों का इस्तेमाल सीखेंगे, जिनको कि हर क्षेत्र में कामयाब पुरुषों और महिलाओं ने आज़माकर अपने इर्द-गिर्द मौजूद लोगों से ज़्यादा ऐसी उपलब्धियाँ हासिल की हैं, जिसकी वे ख़ुद या दूसरे बस कल्पना ही कर सकते थे। लोग जिनके केवल सपने ही देखा करते हैं। आप सीखेंगे कि कैसे अपनी ख़्वाहिशों और आकांक्षाओं को बढ़ाते हुए, परंपरागत सोच के बंधनों को तोड़ा जा सकता है, ताकि आप चमत्कारिक रूप से हर उस लक्ष्य को हासिल कर सकें, जो कि आप अपने लिए तय कर सकते हैं।

तीन प्रमुख ताक़तें

हमारी आज की दुनिया में तीन प्रमुख ताक़तें सक्रिय हैं, जो जिस चीज़ को छूती हैं बदल देती हैं और चंद रचनात्मक लोगों के लिए असीमित मौक़े उपलब्ध कराती हैं। ये तीन ताक़तें हैं, सूचना, प्रौद्योगिकी और प्रतिस्पर्धा में ज़बर्दस्त बढ़ोतरी।

☞ सूचना और जानकारी का विस्फोट

कम्प्यूटर की सूचना को तेज़ गति से प्रोसेस करने की क़ाबिलियत, इंटरनेट और वायरलैस तंत्र के साथ मिलकर सूचना क्रांति ने हर क्षेत्र में जानकारी में हर वर्ष दो से तीन गुना इज़ाफ़े की शक्ति दे दी है। आज तक जितने भी विचारक, आविष्कारक, इंजीनियर, वैज्ञानिक, लेखक, उद्योगपति और रचनाकार हुए हैं, उसमें से नब्बे फ़ीसदी तो आज ही मौजूद हैं और काम कर रहे हैं। उनके द्वारा किए जा रहे काम के परिणाम अन्य लोगों को तुरंत हासिल हो जाते हैं, और इस तरह से उत्पादन में दो से तीन गुना तक का इज़ाफ़ा हो रहा है।

☞ प्रौद्योगिकी का विकास

प्रौद्योगिकी और तेज़ गति के कम्प्यूटरों के विकास की विस्फोटक गति चौंकाने वाली है। आज आप थोड़े से पैसे में ही दुनिया भर में दर्जनों, सैकड़ों या हज़ारों लोगों को ई-मेल के ज़रिए अपना संदेश एक साथ भेज सकते हैं। वर्ल्ड वाइड वेब आपका दुनिया भर के लाखों इंटरनेट यूज़र्स के साथ पलक झपकते संपर्क बना देता है और साथ ही पचास हज़ार से ज़्यादा लाइब्रेरियों और रिसर्च इंस्टीट्यूटों में संचयित ज्ञान और जानकारी को भी इस्तेमाल कर सकते हैं। आँकड़ों के तुरत-फ़ुरत आदान-प्रदान के कारण आर्थिक बाज़ार में प्रतिदिन ख़रबों डॉलर का कारोबार हो जाता है। कई बार तो चंद सैकंडों में, इसकी वजह से देशों को अपनी मुद्रा और अर्थव्यवस्था पर नियंत्रण में भी मदद मिलती है।

इक्कीसवीं सदी में, आपके पास एक माइक्रोचिप के साथ, एक ऐसा लेपटॉप कम्प्यूटर होगा जो कि एक सैकंड में एक अरब कमांड को भी प्रोसेस कर सकेगा। इसकी बैटरी की उम्र ज़्यादा होगी और इसमें ही बिल्ट-इन टेलीफ़ोन होगा जो कि सेलफ़ोनों और सैटेलाइटों से संपर्क के ज़रिए आपको दुनिया के किसी भी कोने से कभी भी चंद सैकंड में ही जोड़ देगा। आपके पास एक ऐसा निजी टेलीफ़ोन नंबर होगा, जिस पर दुनिया के किसी भी कोने से, कोई भी, कभी भी आपसे संपर्क साध सकेगा। भले ही फिर आप उसके देश से बाहर ही क्यों न हों। और यह भी संभव है कि यह टेलीफ़ोन आपकी कलाई में ही आसानी से वैसे ही फ़िट हो जाए, जैसे कि आज आपकी हाथघड़ी फ़िट होती है।

☞ फलती-फूलती प्रतिस्पर्धा

आज हमारी ज़िंदगी के संचालन में तीसरी बड़ी ताक़त है प्रतिस्पर्धा । कारोबार में जुटी हर संस्था, स्थानीय, राष्ट्रीय और संभव हो तो अंतरराष्ट्रीय स्तर पर बिक्री और लाभ को बढ़ाना चाहती है। अस्तित्व बरक़रार रखने, फलने-फूलने के लिए हर व्यक्ति और कारोबार को अपने उपभोक्ता से संपर्क के लिए निरंतर और तेज़, बेहतर, नए, सस्ते और आसान रास्ते तलाशने पड़ते हैं।

जानकारी और प्रौद्योगिकी के स्तर पर विकास की हर नई पहल से ऐसे मौक़े मिलते हैं, जिन्हें अपनाकर चपल प्रतिस्पर्धी नई सेवा और नए उत्पादों के साथ बाज़ार में एक-दूसरे को पीछे छोड़ने का प्रयास कर सकते हैं। तीनों ही ताक़तें - सूचना, प्रौद्योगिकी और प्रतिस्पर्धा - गुणात्मक बढ़ोतरी के साथ मानव इतिहास में बदलाव का एक नया ही रिकॉर्ड रच रही हैं। आने वाले वर्षों में, परिवर्तन का यह दौर और भी तेज़ होगा।

बदलाव से पनपते हैं मौक़े

तय मानिए कि पाँच साल बाद आप जो भी उत्पाद या सेवा इस्तेमाल करेंगे, वह आज की तुलना में बिलकुल ही नए या अलग क़िस्म के होंगे। पाँच वर्ष बाद अस्सी फ़ीसदी रोज़गार के अवसर, सूचना, प्रौद्योगिकी और प्रतिस्पर्धा में इज़ाफ़े के कारण, बिलकुल ही नए या परिवर्तित क़िस्म के होंगे। और अच्छी बात यह है कि हर एक परिवर्तन आपके लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़्यादा मौक़ों और संभावनाओं के दरवाज़े खोलता है, ताकि आप और तरक्क़ी कर सकें, पहले से कहीं ज़्यादा तेज़ी से।

आप जो भी करते हैं, परिवर्तन का प्रभाव उस पर पड़ता है। परिवर्तन की दर हफ़्ते दर हफ़्ते, महीने दर महीने बढ़ रही है। परिवर्तन की गति और विविधता पर आपका कोई भी नियंत्रण नहीं है और इसके बारे में आपके पास कोई विकल्प भी उपलब्ध नहीं है। आपको केवल इतना ही फ़ैसला करना है कि आप "परिवर्तन के उस्ताद" बनना चाहते हैं या कि "परिवर्तन के शिकार"। आप परिस्थितियों के निर्माता बनना चाहते हैं या परिस्थितियों का निर्माण बनना चाहते हैं? क्या आप परिवर्तन की लहर पर सवार होकर सबसे आगे रहना चाहते हैं या आप इसकी चपेट में आकर इसके भरोसे ही रहना चाहते हैं? इनमें से एक को तो आपको अपनाना ही होगा, लेकिन यह तय है कि चाहें आप कुछ भी करें। परिवर्तन का प्रभाव आप पर पड़ेगा।

विशेषज्ञों की सलाह लें

अगर आपको खाना बनाना सीखना होता है, तो आप खाना बनाने का अध्ययन करते हैं। अगर आप एक वकील बनना चाहते हैं, तो आपको वकालत की पढ़ाई करनी पड़ती है। अगर आप इंजीनियर या आर्किटेक्ट बनना चाहते हैं, तो आपको इंजीनियरिंग या आर्किटेक्चर की पढ़ाई करनी पड़ती है। अगर आपको आर्थिक तौर पर कामयाब होना हो तो आप ऐसी कामयाबी हासिल करने वालों के बारे में अध्ययन करते हैं। आप पता करते हैं कि उन्होंने क्या किया और फिर आप भी वही करते हैं, बार-बार, जब तक कि आप कामयाब नहीं हो जाते।

पैसे कमाना कौशल है, साइकिल या कम्प्यूटर को चलाने की तरह। चूँकि, यह कौशल है, इसलिए धनवान बनने की ख़्वाहिश रखने वाला हर व्यक्ति इसे सीख सकता है। अगर आपने भूतकाल में कोई ऐसी सोच अपना ली थी जिसके कारण आप पैसा नहीं बना या बचा सके तो उस सोच को तत्काल छोड़ दीजिए। वह एक ग़लत धारणा थी। वक़्त आ गया है कि आप आर्थिक तौर पर आत्मनिर्भर बनने का फ़ैसला करें।

वह महान नियम

ग्रीक दार्शनिक एरिस्टोटल ने ईसा पूर्व 350 वीं सदी में पश्चिमी दर्शन का आधारभूत सिद्धांत क़ायम किया था। इसे "एरिस्टोटेलियन प्रिंसिपल ऑफ़ केज़ुअल्टी" कहा जाता है। आज, हम इसे कारण और प्रभाव का नियम कहते हैं। इस नियम के मुताबिक़, आपकी ज़िंदगी पर पड़ने वाले हर प्रभाव का कोई न कोई कारण होता है। इसके अनुसार जो कुछ भी होता है, उसका कु छ कारण होता है। कामयाबी किसी दुर्घटना की तरह अक़स्मात नहीं मिल जाती। न ही,

नाकामयाबी अक़स्मात मिलती है। आपके साथ जो कुछ भी होता है, उसका निर्धारण क़िस्मत या संयोग नहीं करता, बल्कि यह इसी अपरिवर्तनीय नियम की वजह से है।

बेरोज़गारी और ग़रीबी से कामयाबी और आर्थिक स्वावलंबन तक पहुँचने का मेरा सफ़र, उसी दिन शुरू हो गया, जिस दिन मैंने समाज के सबसे कामयाब लोगों के बारे में पढ़ना शुरू किया। मेरी सोच बहुत ही सरल थी: मैं यह पता लगाऊँगा कि उन्होंने इतना कुछ हासिल करने के लिए क्या किया और फिर मैं भी वही करूँगा। उस चक्र को दोबारा खोजने की क्या ज़रूरत थी? मैंने जो कुछ खोजा उसने मेरी ज़िंदगी ही बदल डाली। यह आपकी ज़िंदगी को भी बदल देगा।

लाखों लखपति

साठ के दशक में जब मैंने पढ़ने और रिसर्च करने का काम शुरू किया, उस वक़्त अमेरिका में ऐसे सात लाख लखपति थे, जो ख़ाली हाथ से शुरुआत करके अपने दम पर लखपति बने। आईआरएस के अनुसार, अस्सी के दशक तक, ऐसे अठारह लाख परिवार या व्यक्ति थे, जिनकी कुल संपत्ति दस लाख डॉलर से ज़्यादा थी। आज ऐसे लोगों की संख्या बढ़कर पचास लाख तक पहुँच गई है, यानी कि 22 वर्ष में 277 फ़ीसदी की बढ़ोतरी। और इनमें से अधिकांश तो अपने दम पर ही लखपति बने हैं। ये ऐसे पुरुष और महिलाएँ हैं, जिन्होंने काफ़ी कम या बिना धन के ही काम शुरू किया था, कई बार तो दीवालिया जैसी हालत से या क़र्ज़ के साथ। धीरे-धीरे इन्होंने इतना धन कमा लिया कि वे आर्थिक तौर पर आत्मनिर्भर बन गए।

ये लोग समाज के हर तबके, हर क़िस्म की शिक्षा और कौशल के स्तर से निकलकर हरसंभव, हर मुश्किल, हर बाधा, हर गतिरोध और हर चुनौती का सामना करके अपने दम पर लखपति बने हैं।

इनमें से कुछ जवान हैं तो कुछ उम्रदराज़। कुछ अमेरिका में हाल ही आए अप्रवासी हैं, जो ठीक से अँग्रेजी भी नहीं बोल पाते और कुछ ऐसे परिवारों से हैं जो कई पीढ़ियों से अमेरिका में ही हैं। कुछ ऐसे हैं जिन्होंने सबसे बेहतरीन विश्वविद्यालयों से शिक्षा हासिल की है तो कुछ ऐसे कि जिन्होंने हाईस्कूल में ही पढ़ाई छोड़ दी थी। कुछ ऐसे कि जो शारीरिक तौर पर पूरी तरह से सक्षम हैं तो कुछ ऐसे जो व्हीलचेयर पर हैं, या जिन्हें कम सुनाई देता है, दृष्टिहीन हैं या फिर किसी अन्य क़िस्म की विकलांगता से पीड़ित।

सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि चाहे जो भी बाधा आ जाए, चाहे आपको लगे कि कोई समस्या आपको आगे बढ़ने से रोक रही है, याद रखिए कि किसी अन्य ने या कि दुनिया भर में हज़ारों लोगों ने, तो आपकी सोच से भी बड़ी बाधाओं से पार पाते हुए, कामयाबी हासिल करके ही दम लिया। और जो दूसरां ने किया वो आप भी कर सकते हैं।

गहन रिसर्च

यूनिवर्सिटी ऑफ़ जॉर्जिया के डॉ. थॉमस स्टेनले ने अपने बूते लखपति बने लोगों का तीस से ज़्यादा वर्ष तक अध्ययन किया। उन्होंने ऐसे हज़ारों लोगों के इंटरव्यू लिए और फिर अपने द्वारा हासिल जानकारी को, अपनी दो बेस्टसेलर किताबों, द मिलियनेयर नेक्स्ट डोर औ र द

मिलियनेयर माइंड के अलावा कई अन्य किताबों, रिसर्च, अध्ययनों और रिपोर्टों में संकलित किया। उनके रिसर्च के अनुसार, हर क़िस्म का इंसान, हर तबके का व्यक्ति, ख़ाली हाथ शुरुआत करके कुछ बातों को कुछ विशिष्ट अंदाज़ में करके मिलियन डॉलर के जादुई अंक को छूने में बार-बार कामयाब रहा है।

जहाँ हैं वहीं से शुरुआत करें

जब मैंने अपने बूते लखपति बने लोगों के बारे में अध्ययन शुरू किया था, तो मैं एक किराए के फ़र्नीचर वाले किराए के मकान में रहता था। मैं उधारी की कार का उपयोग करता था और भारी क़र्ज़ में डूबा हुआ था। मैं नौकरियाँ बदलता रहता था और क्रेडिट कार्ड के भरोसे रहता था।

अपने बूते लखपति बने लोगों में जो पहली बात मैंने देखी वो यह थी कि वे हर काम सामान्य व्यक्ति से अलग तरीक़े से करते थे और मैं सामान्य व्यक्ति की तरह जीते हुए उकता गया था। मैंने तत्काल फ़ैसला किया कि मैं अब तक जो करता था, वो नहीं करूँगा और जो कारगर साबित नहीं हो रहा था और वह करना शुरू करूँगा जो कि वो लोग कर रहे हैं। उस फ़ैसले के बाद से तो मेरी पूरी ज़िंदगी ही बदल गई।

पैसे और आर्थिक भविष्य के बारे में सोच को बदलना मेरे लिए आसान नहीं था, लेकिन आख़िर यह प्रयास रंग लाने लगे। एक वक़्त में एक ही डिग्री कोण बदलने वाले भारी-भरकम जहाज़ की तरह, मेरी आदतें बदलने लगीं। पाँच वर्ष में ही मैं क़र्ज़मुक्त हो गया और अच्छे पैसे भी कमाने लगा। उसके अगले पाँच सालों में मैं लखपति बन गया। आज जब मैं पीछे मुड़कर देखता हूँ तो पाता हूँ कि यह कोई चमत्कार नहीं था। मैंने बस यह किया कि मुझसे पहले के कामयाब लोगों ने जो किया, उसे सीखा और फिर जब तक परिणाम नहीं मिल गए उसे करता रहा।

मिथकों से छुटकारा पाएँ

अपने बूते लखपति बनने वालों के बारे में अनेक मिथक मौजूद हैं। अगर आप अपने दम पर लखपति बनना चाहते हैं तो आपको अपने दिमाग़ से इन मिथकों को निकाल फेंकना होगा। याद रखिए, विनोदी स्वभाव के जोश बिलिंग्स ने एक बार कहा था, “आदमी को जो पता है उससे उतना नुक़सान नहीं होता, जितना कि इस बात से कि उसे जो पता है वह ग़लत है।”

कई लोगों की अपने और अपने द्वारा कमाए गए धन के बारे में विचार और धारणा बिलकुल ही तय सी होती है। यह विचार पूरी तरह से ग़लत भी हो सकते हैं और आपकी कामयाबी की संभावना को कम कर सकते हैं। आपको उनसे उबरना होगा। उस बात को हासिल करने के लिए जो आपने पहले कभी भी हासिल नहीं की है, आपको इस तरह से सोचना होगा जैसा कि आपने पहले कभी भी नहीं सोचा होगा।

एक मिथक तो यह है कि आपको धनी बनने के लिए काफ़ी शिक्षित होना चाहिए। एक और मिथक है कि आपको शुरुआत ढेर सारे पैसे के साथ ही करनी होती है। कुछ लोगों के दिलोदिमाग़ में तो यह बात पैठ जाती है कि उनकी आर्थिक सफलता, क़िस्मत के किसी

चमत्कार, जैसे स्टॉक मार्केट से एकाएक भारी कमाई, पर ही निर्भर है।

इनमें से एक भी मिथक सही नहीं है। हक़ीक़त में तो, फ़ोर्ब्स 400 , अमेरिका के सबसे रईस 400 लोगों के एक सर्वेक्षण के अनुसार, विश्वविद्यालयों के स्नातकों की तुलना में हाईस्कूल में ही पढ़ाई छोड़ देने वालों की संपत्ति, औसतन 300 मिलियन डॉलर अधिक थी।

मौक़ों का देश

अमेरिका में शुरुआत करके सबसे ज़्यादा संपत्ति हासिल करने वाले कामयाब अप्रवासी कारोबारियों में रूसी सबसे ऊपर हैं। आख़िर ऐसा क्यों है? इसकी वजह है कि रूस के लोग एक बिलकुल ही अलग क़िस्म के तंत्र से आते हैं, जहाँ कामयाब होना बहुत ही मुश्किल है, इसलिए जब वे अमेरिका को मौक़ों का देश समझकर यहाँ आते हैं तो पाते हैं कि यहाँ पर कामयाब होना, उनके देश के लिहाज़ से ज़्यादा आसान है।

परिणामस्वरूप, रूसी लोग यहाँ एक के बाद एक कारोबार खोलते हैं और औसत अमेरिकी की तुलना में ज़्यादा कामयाबी हासिल करते हैं, क्योंकि अमेरिकी यह सोचते हैं कि ऐसा करना संभव नहीं है। चूँकि रूसियों को लगता है कि वे कामयाब हो सकते हैं, वे अपने सपनों को सच कर लेते हैं। उनकी धारणाएँ ही उनके लिए हक़ीक़त बन जाती हैं।

वास्तविकता का सिद्धांत

जनरल इलेक्ट्रिक कंपनी के पूर्व अध्यक्ष, जेक वेल्श को कारोबार की दुनिया के सबसे बेहतरीन अधिकारियों में से एक माना जाता रहा है। उनका कहना था कि नेतृत्व के लिए सबसे महत्वपूर्ण इकलौता गुण, उनके शब्दों में “वास्तविकता का सिद्धांत” है। वास्तविकता के इस सिद्धांत के अनुसार आपको दुनिया से उसी तरह से व्यवहार करना होगा जैसी कि वह है, न कि जैसी कि आप चाहते हैं । आपको अपने और हालात के प्रति पूरी तरह से ईमानदार होना चाहिए। आपको दिनदहाड़े सपने देखना छोड़ देना चाहिए और केवल इसलिए हाथ पर हाथ धरे नहीं बैठे रहना चाहिए कि आप कुछ करें या न करें सब कुछ अपने आप हो जाएगा।

ख़ासतौर पर जब बात निजी संपत्ति बनाने की हो, तो आपको ख़ुद के प्रति ईमानदार होना चाहिए। अगर आप वाक़ई धनवान बनना चाहते हैं तो आप अपने दिमाग़ के साथ खिलवाड़ नहीं कर सकते। आप ऐसी ख़्वाहिश, उम्मीद या दुआ नहीं कर सकते कि आप कोई लॉटरी जीतकर या किसी तरह क़िस्मत के सहारे या किसी बाहरी चमत्कार से धनवान बन जाएँगे।

अपनी क़िस्मत आप ही बनाते हैं

हमेशा लोग मुझसे पूछते हैं कि कामयाबी हासिल करने में क़िस्मत की क्या भूमिका है। उन्हें यह यक़ीन हो गया है कि काम की किसी भी चीज़ को हासिल करने के लिए क़िस्मत बहुत ही महत्वपूर्ण है। उनका मानना है कि कुछ लोग उनकी तुलना में ज़्यादा क़िस्मत वाले हैं। वे भाग्य का ज़िक्र ऐसे करते हैं मानो यह उनकी नियति का ही हिस्सा है, जो अवर्णनीय है। वे इस बात पर अड़ से जाते हैं कि क़िस्मत से मिलने वाले ब्रेक के ज़रिए ही किसी ने तरक्क़ी की है, और उन्हें

ऐसे मौक़े नहीं मिले।

मैंने क़िस्मत की सोच का बरसों अध्ययन किया है। मेरा निष्कर्ष यह है कि क़िस्मत शब्द का इस्तेमाल लोग तब करते हैं जब कोई बात उनकी उम्मीद से बेहतर हो जाती है। अगर कोई व्यक्ति कम उम्र में ही आर्थिक सफलता हासिल कर लेता है तो लोग उसे महज़ "भाग्यशाली" क़रार दे देते हैं।

कुछ लोग क़िस्मत शब्द का इस्तेमाल किसी सामान्य से प्रयास के अच्छे परिणाम के लिए करते हैं। लेकिन यह किसी भी लिहाज़ से क़िस्मत के कारण नहीं है। हक़ीक़त यह है कि ये सभी भाग्यशाली परिणाम संभावना की ही वजह से हैं। क़िस्मत जैसी कोई बात नहीं होती।

संभावना के सिद्धांत के मुताबिक़ किसी भी बात के होने की संभावना होती है। यह संभावनाएँ अधिकांशतया सटीकता के साथ व्यक्त की जा सकती हैं। बीमे और आर्थिक ज़िम्मेदारी का पूरा कारोबार ही संभावनाओं पर टिका हुआ है, जो कि उसकी क़िस्तों के निर्धारण से ही स्पष्ट हो जाता है।

लखपति बनना

संभावना है कि अपनी कामकाजी ज़िंदगी में आप लखपति बन जाएँगे। आज अमेरिका में हर बीस परिवारों में से एक लखपति है। इसका मतलब है कि अमेरिका में किसी के लखपति बनने की संभावना बीस में एक की है, यानी कि पाँच फ़ीसदी।

हालाँकि, इसका मतलब यह भी है कि अगर लक्ष्य लखपति बनने का है, तो उसे हासिल नहीं कर पाने की संभावना भी 95 फ़ीसदी है। यह परिस्थिति कुछ ठीक नहीं है। ऐसे में परिस्थितियों को सुधारने का प्रयास किया जाना चाहिए। मक़सद, अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी बातों को ज़्यादा से ज़्यादा करके आर्थिक स्वावलंबन के अपने लक्ष्य को हासिल करने की संभावनाओं को बढ़ाने का होना चाहिए। यह सिद्धांत हर उस बात पर लागू होता है, जिसे आप हासिल करना चाहते हैं।

अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए आप जितने ज़्यादा अलग-अलग प्रयास करेंगे, उतनी ही इस बात की संभावना भी बढ़ेगी कि आप सही वक़्त पर सही क़दम उठाएँगे। अगर आपने अपने लिए स्पष्ट, लिखित लक्ष्य, विस्तृत योजना बना रखी है और आप अपनी आय को बढ़ाने के लिए ज़रूरी कौशल को भी हासिल करते हैं तो अपने लिए एक बेहतर ज़िंदगी जीने की संभावना को बढ़ा रहे हैं।

अगर आप पैसे और निवेश के बारे में जानते हैं, तो हर माह अपनी कमाई का दस से बीस फ़ीसदी अलग से रखिए, अपने ख़र्च पर अंकुश लगाइए और अपनी आर्थिक ज़िंदगी के बारे में लंबे वक़्त की योजना बनाइए, अंततः आप लखपति बन जाएँगे। यह क़िस्मत का खेल नहीं है। यह तो केवल संभावनाओं की बात है।

संभावनाएँ ही सब कुछ हैं

कल्पना कीजिए कि आप डार्ट के एक ग़ैर अनुभवी खिलाड़ी हैं, आपने कुछ नशा भी कर रखा है

और आप एक अँधेरे कमरे में एक डार्टबोर्ड से कुछ दूरी पर खड़े हैं। इन परिस्थितियों में भी, अगर आप डार्टबोर्ड की ओर पर्याप्त संख्या में डार्ट फेंकें, तो कुछ डार्ट तो डार्टबोर्ड में लग ही सकते हैं। और अगर आप डार्ट फेंकने का यह सिलसिला जारी रखें तो आख़िरकार आपका निशाना बेहतर होने लगेगा। परिणामस्वरूप, संभावना के नियम (Law of Probabilities) के चलते आख़िरकार आपका एक निशाना तो ठीक डार्टबोर्ड के बीचों-बीच बुल्स आई पर लगेगा।

यह घटनाक्रम इस बात को साफ़ कर देता है कि ऊँची आकांक्षाओं और संकल्प के साथ शुरुआत करने वाले आख़िरकार कामयाब होते हैं। वे बस प्रयास करते रहते हैं और संभावना के नियम के सहारे आख़िरकार कामयाब हो जाते हैं। इसमें भाग्य की कोई भूमिका नहीं है। निरंतर सफल-असफल प्रयासों से वे अपना भाग्य ख़ुद निर्धारित करते हैं।

अब, कल्पना कीजिए, कि परिस्थितियाँ भिन्न हैं। कल्पना कीजिए, कि आप डार्ट के एक मँझे हुए खिलाड़ी हैं और आप हर रोज़ और बेहतर बनने के लिए अभ्यास कर रहे हैं। इसके अलावा आप एकदम तरोताज़ा हैं, आपका दिमाग़ पूरी तरह से साफ़ है, पूरी तरह से तैयार। कमरे में भरपूर रोशनी है और आप डार्टबोर्ड से सही दूरी पर खड़े हैं। ऐसी परिस्थितियों में, जो कि पूरी तरह से आपके नियंत्रण में हैं, आपको बिलकुल सटीक निशाना लगाने में तुलनात्मक तौर पर काफ़ी कम वक़्त लगेगा। और हाँ, जब आपका निशाना सटीक बैठेगा तो हर कोई आपको बताएगा कि आप कितने "भाग्यशाली" हैं। लेकिन, आपने ख़ुद अपना भाग्य निर्धारित किया।

पूरी ज़िंदगी में, आपको हर वक़्त हर क्षेत्र की उन बातों के बारे में सोचते रहना चाहिए जो आप कर सकते हैं ताकि उनको हासिल करने की आपकी संभावनाओं में इज़ाफ़ा हो। आपको कोई भी बात केवल भाग्य के भरोसे नहीं छोड़नी चाहिए। आपको किसी भी बात के लिए ख़्वाहिश, उम्मीद, भरोसे या भाग्य की दुआ करना बंद कर देना चाहिए। आपको अपने से जुड़ी परिस्थितियों पर नियंत्रण स्थापित करना चाहिए। यह आपकी ज़िम्मेदारी है।

आप ज़िम्मेदार हैं

आप आर्थिक लिहाज़ से कामयाबी तभी हासिल करेंगे, जब आप यह स्वीकार लेंगे कि आप जो कुछ भी बनना चाहते हैं यह आप पर ही निर्भर है। आप ही इसके लिए ज़िम्मेदार हैं। आपके लिए यह कोई और नहीं करेगा। आपको यह दोहराना होगा, "अगर कुछ होना है तो यह मुझ पर ही निर्भर है!"

सौभाग्यवश, अमेरिका में मानव इतिहास के लिहाज़ से, निजी स्तर पर कामयाबी और पैसे कमाने के लिए आज सबसे ज़्यादा संभावनाएँ हैं। पूरी धरती पर अमेरिका ही एक ऐसा देश है जिसे "सपनों का देश" कहा जाता है। वर्ष 2003 में, इसे कामकाज के लिहाज़ से दुनिया का सबसे अच्छा देश क़रार दिया गया था। इसका मतलब यही है कि दुनिया में किसी अन्य स्थान की अपेक्षा अमेरिका में कारोबार शुरू करना और उसका विकास सबसे आसान है।

सूचना और प्रौद्योगिकी द्वारा विकास के साथ ही एक-दूसरे को फ़ायदा पहुँचाने के बीच,

प्रतिस्पर्धा भी बढ़ने से रचनात्मक लोगों के छोटे से समूह के लिए हर रोज़ संभावनाओं के दरवाज़े खुलते जा रहे हैं, जो कि उसका लाभ उठाने के लिए तैयार हैं। आपका काम इन मौक़ों को खोज निकालना है और अगर आप उन्हें नहीं खोज पाते तो फिर ख़ुद अपने लिए उन्हें तैयार कीजिए ।

एक आम संकेतक

अपने बूते लखपति बनने वालों पर किए गए रिसर्च की एक खोज यह है कि इनमें से ज़्यादातर ने शुरुआत बहुत कम या बिना पैसे के की। अधिकांश ने तो तब तक काफ़ी सावधानी के साथ बचत की, जब तक कि उनके पास अपना छोटा सा कारोबार या उद्योग शुरू करने के लिए धन जमा नहीं हो गया। अमेरिका की सबसे बड़ी कंपनियों में से कुछ तो किचन टेबल या गैराज से शुरू की गई थीं, जैसे हेवलेट-पेकार्ड या एप्पल कम्प्यूटर। अमेरिका के नवधनाढ्यों में से कुछ मल्टीलेवल मार्केटिंग से ताल्लुक़ रखते हैं। घर से काम करते हुए, उन्होंने एक सैम्पल किट के लिए पचास डॉलर दिए और काम शुरू कर दिया। उन्होंने कुछ बेचा, कुछ लाभ कमाया, और बड़े हुए और आख़िरकार आर्थिक आत्मनिर्भरता हासिल कर ली।

अपने बूते लखपति बनने वालों के साथ किए गए साक्षात्कारों में डॉ. थॉमस स्टेनले ने कामयाबी का एक आम संकेतक देखा। इन लखपतियों ने अपनी कामयाबी के लिए जिस एक गुण को सबसे अहम क़रार दिया, वो था कड़ी से कड़ी मेहनत।

अपने बूते लखपति बने लोगों ने आम इंसान की तुलना में ज़्यादा कड़ा परिश्रम किया। उन्होंने जल्द शुरुआत की, ज़्यादा कड़ी मेहनत की और ज़्यादा देर तक मैदान में डटे रहे। कई अध्ययनों और साक्षात्कारों के अनुसार, अपने दम पर लखपति बने लोगों ने हर सप्ताह में औसतन 59 घंटे काम किया। कुछ ने तो और ज़्यादा काम किया, ख़ासतौर पर शुरुआत में।

काम पर वक़्त बेकार गँवाना

एक औसत नौकरीपेशा व्यक्ति सप्ताह में चालीस घंटे काम करता है, लेकिन उसमें से आधिकारिक तौर पर काम का समय तो केवल 32 घंटे ही है। काम के दौरान पचास फ़ीसदी वक़्त तो सहयोगियों से गप-शप, निजी टेलीफ़ोन कॉल्स और अपने काम में ही बेकार गँवा दिया जाता है। औसत कर्मचारी देर से काम शुरू करता है, लंबा कॉफ़ी और लंच ब्रेक लेता है और घर भी जल्दी ही जाता है। यहाँ तक कि मैनेजर स्तर के अधिकारी भी मानते हैं कि कार्यालय में वे आधा वक़्त तो ऐसा काम करते रहते हैं, जिसका ऑफ़िस के वास्तविक काम से कोई भी लेना-देना नहीं होता है।

आज केवल पाँच फ़ीसदी लोग ही आरंभ से अंत तक पूरी गंभीरता के साथ काम करते हैं। यही लोग अपने कैरियर में आगे बढ़ते हुए भी देखे जा सकते हैं। वे आगे और ऊपर की ओर बढ़ रहे हैं, उनको ज़्यादा पैसा और जल्द तरक्क़ी दी जा रही है। वे हर कारोबार में गतिविधियों के केंद्र हैं और हर कोई उनके बारे में जानता है।

अर्थहीन गतिविधियाँ

नौकरीपेशा लोगों पर किए गए रिसर्च का सबसे दुःखद पहलू कर्मचारियों द्वारा काम के दौरान समय बर्बाद करना नहीं है। दुःखद तो यह है कि जब ये लोग बाक़ी पचास फ़ीसदी समय कंपनी द्वारा दिए गए काम को करते हैं और ज़िम्मेदारियों का निर्वाहन करते भी हैं तो वे कम महत्व और कम प्राथमिकता वाले काम होते हैं। परिणाम यह होता है, कि उनका कंपनी के लिए योगदान नगण्य होता है। कम काम के कारण उन्हें कम वेतन और कम मौक़े दिए जाते हैं।

हर वर्ष, हज़ारों लोगों को छोटी-बड़ी कंपनियों से बाहर होना पड़ता है। ऐसा आख़िर क्यों? जवाब बहुत ही सीधा है। कंपनियों को अंततः यह पता लग गया है कि वह काफ़ी कम काम कर रहे लोगों को बहुत ज़्यादा वेतन दे रही हैं। ऐसी परिस्थितियों में तो कोई भी कंपनी अपना अस्तित्व बनाए नहीं रख सकती और यह कंपनियाँ तो अपने अस्तित्व को बनाए रखने के लिए कृतसंकल्प हैं। इसलिए कामचोर लोगों को जाना ही पड़ता है।

आप यह कर सकते हैं

अगर आप आर्थिक तौर पर स्वावलंबी या उससे भी बेहतर बनने को लेकर गंभीर हैं, अपने दम पर लखपति बनना चाहते हैं तो आपके लिए दो तथ्य: पहला, यह निश्चित तौर पर संभव है। हर वर्ष सिफ़र से शुरू करके हज़ारों पुरुष और महिलाएँ आर्थिक तौर पर स्वावलंबी बन रहे हैं। जो अन्य लोग कर सकते हैं, निश्चित तौर पर, आप भी कर सकते हैं। यही प्रमाण आपके भी इसे हासिल कर पाने की संभावना के लिए काफ़ी है कि अन्य लोगों ने भी इसे हासिल किया है। सवाल यह है कि आप इसे पाने के लिए कितने बेक़रार हैं?

दूसरा, वास्तविकता का सिद्धांत कहता है कि अगर आप किसी क्षेत्र में कामयाब होना चाहते हैं तो पता कीजिए कि उस क्षेत्र में कामयाब रहे दूसरे लोगों ने क्या किया और फिर उसी काम को बार-बार कीजिए, जब तक कि सफलता न मिल जाए। जब तक आप अपने आपको ही धोखा देकर लक्ष्य तक पहुँचने के शॉर्टकट नहीं खोजते, आपके लक्ष्य को पाने की संभावना अच्छी या उससे भी बेहतर है।

40 प्लस फ़ॉर्मूला

आज से ही अपने काम और अपने कैरियर में “40 प्लस फ़ॉर्मूला” लागू कर दीजिए। इस फ़ॉर्मूले के अनुसार, अमेरिका में अस्तित्व बनाए रखने के लिए व्यक्ति प्रति सप्ताह चालीस घंटे काम करता है। अगर आप प्रति सप्ताह चालीस घंटे काम करते हैं - यानी कि आप उतना ही काम करते हैं जितना कि आपको अस्तित्व क़ायम रखने के लिए ज़रूरी है - तो आप बस अपना अस्तित्व ही बचा सकेंगे। आपकी बस ज़िंदा रहने के लायक ही कमाई होगी। आप इतना कमा लेंगे कि आपके बिलों का भुगतान हो जाए, या कुछ और पैसा मिल जाए, लेकिन आप इससे आगे नहीं बढ़ सकेंगे, आप कभी भी कामयाब नहीं हो सकेंगे।

40 प्लस फ़ॉर्मूले के अनुसार, अपने काम या अपने आप पर आप इन चालीस घंटों के बाद जितना भी वक़्त देते हो, वह भविष्य की कामयाबी के लिए आपका निवेश है। आप अपने प्रति

सप्ताह काम के घंटों को देखकर ही बता सकते हैं कि आज से पाँच साल बाद आप कहाँ होंगे। 40 घंटे के वक़्त में आप जितने भी घंटे निवेश करते हैं, वह आपके अपनी कंपनी या अपने उपभोक्ता के लिए योगदान को बढ़ाता है, और आपकी कामयाबी को तय करता है।

ख़ुद को बढ़त दें

अगर आप प्रति सप्ताह 45 से 50 घंटे काम करते हैं, तो आप ख़ुद को अपने सहकर्मियों पर बढ़त दिला देते हैं। अगर आप प्रति सप्ताह 55 से 60 घंटे काम करते हैं तो आप अपने लिए कामयाबी को लगभग तय ही कर लेते हैं। आप ख़ुद को देवदूतों सा बना लेते हैं। अपने बूते पर ख़ुद को स्थापित करने के लिए लखपतियों ने प्रति सप्ताह 70 से 80 घंटे काम किया। स्थायी सफलता के लिए कोई शॉर्टकट नहीं है।

अमेरिका के कामयाब पुरुषों और महिलाओं का, मैंने 25 वर्ष तक अध्ययन किया है। मैंने अब तक एक भी ऐसा कामयाब इंसान नहीं देखा है, जो केवल 40 घंटे प्रतिदिन या सप्ताह में पाँच दिन काम करके इस स्थिति तक पहुँचा हो। श्रम संगठनों द्वारा कामकाजी व्यक्ति के लिए समर्थित पाँच दिन के सप्ताह की नीति, कम आर्थिक उपलब्धि और नाकामी के किसी भी अन्य कारण की तुलना में ज़्यादा ज़िम्मेदार है।

हक़ीक़त यह है कि कामयाब लोग, सामान्य व्यक्ति की तुलना में, अपने कैरियर के शुरुआती दिनों में ज़्यादा काम करते हैं। वे प्रतिदिन 10 से 12 घंटे काम करते हैं, हर सप्ताह के छह दिन। वे कई महीनों, कई साल तक ऐसे ही काम करते रहते हैं, तब तक, जब तक कि वे अपने लक्ष्य पर पहुँचकर काम को कम करने की स्थिति में नहीं आ जाते। अपने बूते लखपति बने औसत व्यक्ति को बिलकुल ख़ाली जेब से लखपति बनने में 22 वर्ष तक का समय लग जाता है। यह आसान नहीं है और न ही जल्द हो जाता है। लेकिन, अगर आप इसे पाने को लेकर गंभीर हैं तो यह नामुमक़िन भी नहीं।

जब काम करें तो काम करें

अपने काम में कामयाबी का राज़ है, समय का सही प्रबंधन , परिणामों पर एकाग्रता और कमज़ोर प्रदर्शन करने वालों की वक़्त ख़राब करने वाली गतिविधियों से दूर रहना। इस ज़रूरत को इन शब्दों में भी कहा जा सकता है, “जब काम करें तो पूरा वक़्त काम करें।”

यह कई लोगों के लिए एक उल्लेखनीय विचार हो सकता है। नौकरीपेशा लोग कई बार काम को ऐसे ही देखते हैं मानो यह उनकी स्कूल की ही अगली सीढ़ी है। जब वे बड़े हो रहे थे, तो उनकी यह सोच थी कि स्कूल ऐसी जगह हैं जहाँ आप समाज में घुलने-मिलने के तौर-तरीक़े सीखने जाते हैं। आप ज़रूरी पाठ्यक्रम तो लेते हैं, लेकिन आपको लगता है कि सबसे अच्छा वक़्त तो ब्रेक का होता है जब आप अपने दोस्तों के साथ गपशप करते हैं। स्कूल एक क़िस्म का नाटक बन जाता है।

कई लोग सोचते हैं कि जब वे पहली नौकरी करते हैं तो वह जगह भी ऐसी ही है जहाँ दोस्तों के साथ वक़्त गुज़ारना है। यही वजह है कि लोग काम का आधा वक़्त तो लोगों से मिलने-जुलने

या दोस्तों या परिवार के साथ टेलीफ़ोन पर बातचीत में ही बिता देते हैं। काम को तो वक़्त का वैसा ही बड़ा हिस्सा मान लिया जाता है जहाँ आप स्कूल की ही तरह खेलते-कूदते रह सकते हैं। जब बॉस देख रहा हो तो आप थोड़ा-बहुत काम कर लेते हैं, वेतन लेते हैं और घर चले जाते हैं।

लेकिन यह आपके लिए ठीक नहीं है। अगर आप कामयाब होने के लिए दृढ़संकल्प हैं और सबसे ज़्यादा वेतन पाना चाहते हैं तो आपको काम के पूरे वक़्त में काम ही करना होगा। जब आप काम करने के लिए जाएँ, तो पूरा दिल लगाकर पूरा वक़्त काम को ही दें।

सहकर्मियों के साथ मेल-जोल

कई लोगों का इस मिथक में विश्वास होता है कि आपको अपने सहकर्मियों से मेल-जोल बढ़ाने के लिए काफ़ी वक़्त देना पड़ता है। वे कहते हैं, “काम तो मज़े करना है।” एक हद तक यह ठीक भी है।

निश्चित ही, आपके लिए यह महत्वपूर्ण है कि आपका व्यवहार सकारात्मक और सहयोगात्मक होना चाहिए। लेकिन, इसे आप हर रोज़ थोड़ी देर की चर्चा के साथ भी हासिल कर सकते हैं। इसके लिए आपको खेल, टीवी शो, पारिवारिक गतिविधियों जैसी बातों पर ही चर्चा में घंटों बिताने की कोई ज़रूरत नहीं है। आपकी ज़िम्मेदारी काम के वक़्त पूरी तरह से काम करना ही है।

जब आप काम करते हैं, तो आप केवल काम ही करते हैं। आप काम के वक़्त में लॉन्ड्री से कपड़े लाने - ले जाने का काम नहीं करते। आप काम के वक़्त अपने दोस्तों से मेलजोल या परिवार के लोगों से चर्चा में वक़्त नहीं गँवाते। आप लंबे कॉफ़ी और लंच ब्रेक नहीं लेते। आप काम के पूरे वक़्त काम ही करते हैं। आप तय वक़्त में संभव हर काम को करने के प्रति समर्पित होते हैं।

काम में जुट जाएँ

आपका मक़सद संस्था का सबसे मेहनती व्यक्ति बनकर कंपनी की ख्याति को चारों ओर बढ़ाना है। अगर कोई आपके साथ टाइम पास करना चाहे, तो उसे साफ़ कह दीजिए कि बेहतर होगा कि वह काम ख़त्म होने के बाद आपसे चर्चा करे, लेकिन अभी तो काम में जुट जाइए। अपने आपसे कहते रहें, “काम में जुट जाओ, काम में जुट जाओ!”

आर्थिक तौर पर काफ़ी कामयाब लोग, या तो अपना कारोबार करते हैं या फिर अन्य संस्थाओं के लिए वाक़ई बहुत ही कड़ी मेहनत करते हैं। कारोबार की दुनिया में एक कहावत है, “हर कोई सब कुछ जानता है।” गोपनीयता जैसी कोई बात ही नहीं है। हर कोई यह जानता है कि संस्था में कौन सबसे ज़्यादा मेहनती है और कौन नहीं।

आपके जितने भी गुण हैं, उनमें कंपनी के लिए सबसे ज़्यादा मेहनती होना ही आपको सबसे ज़्यादा ख्याति दिलाएगा।

जल्द शुरुआत करें, देर तक रुकें

थिंक एंड ग्रो रिच * के लेखक नेपोलियन हिल ने एक बार एक ऐसे युवक की कहानी सुनाई, जिसने संस्थान में सबसे नीचे से शुरुआत करते हुए, अपने साथ ही शुरुआत करने वाले सभी लोगों को पीछे छोड़ते हुए कंपनी में ऊँचा ओहदा हासिल कर लिया। उसका कामयाबी का फ़ॉर्मूला बहुत ही आसान था। उसने पाया कि उसका बॉस काम को ख़त्म करने के लिए सबसे पहले आकर फिर जाता भी सबके बाद है। इस युवक ने फ़ैसला किया कि वह अपने बॉस से पंद्रह मिनट पहले आएगा और उसके जाने के पंद्रह मिनट बाद ही ऑफ़िस से जाएगा।

अगले दिन से ही उसने अपने इस संकल्प को साकार करना आरंभ कर दिया। यह ज़बर्दस्त कामयाबी हासिल करने वालों की एक और ख़ासियत होती है: वे किसी अच्छे विचार के दिमाग़ में आने के बाद केवल उस पर सोचते ही नहीं बैठते, बल्कि तत्काल काम में जुट जाते हैं। उस युवक ने हर रोज़ अपने बॉस से पंद्रह मिनट पहले आकर पंद्रह मिनट बाद जाने का सिलसिला आरंभ कर दिया। जब उसके बॉस काम से घर चले जाते थे, वह युवक तब भी काम करता रहता था।

धैर्यवान और लगनशील बनें

बॉस ने कुछ दिन तक उसे कुछ भी नहीं कहा। फिर, आख़िर एक दिन काम के बाद, बॉस ने उसकी डेस्क पर आकर उससे पूछा कि वह हर वक़्त ऑफ़िस में ही कैसे दिखता है, जबकि उसके सभी साथी चले जाते हैं। युवक ने जवाब दिया कि वह कंपनी में कामयाबी हासिल करना चाहता है और वह जानता है कि यह तब तक संभव नहीं है, जब तक वह सबसे ज़्यादा मेहनत करने के लिए तैयार न हो।

बॉस मुस्कुराया और सिर हिलाकर चला गया। इसके बाद, बॉस ने उसे एक ऐसा काम सौंपा जो कि आम तौर पर उसके काम का हिस्सा नहीं था। उसने तत्काल इसे करके बॉस को सौंप दिया और अपनी डेस्क पर अपने काम के लिए लौट गया।

इसके तत्काल बाद, उसे एक और काम दिया गया और उसने वह भी जल्दी से निपटा दिया। एक साल के भीतर, उस युवक को उसके नियमित काम के अलावा भी कई ज़िम्मेदारियाँ दी गईं और उसने हर एक को स्वीकार कर जल्दी

ही पूरा कर दिया।

दूसरे ही साल, उसे ऊँचे पद पर तरक्क़ी दे दी गई। उसने पढ़ाई की, अपने कौशल को और अधिक निखारा और मेहनत के साथ काम को जारी रखा। कुछ ही सालों में उसने अपने सभी साथियों को पीछे छोड़ दिया था। उसने अन्य मैनेजरों का भी सम्मान हासिल कर लिया था। उन्होंने उसे जल्द ही तरक्क़ी देकर स्टाफ़ की बजाय अपने में ही शामिल कर लिया। आख़िरकार एक दिन वह कंपनी का वाइस प्रेसीडेंट बना।

यह रणनीति हर उस व्यक्ति के लिए कारगर साबित हो सकती है, जो कि अपने काम के अलावा भी कोई अन्य ज़िम्मेदारी निभाना चाहता है। यह हर किसी के लिए कारगर साबित हो सकती है, बार-बार, साल-दर-साल।

किसी भी काम को अतिरिक्त निखार दें

अगर आपका मक़सद धनी बनने का है, तो आपको यह पता होना चाहिए कि संपत्ति कैसे अर्जित की जाती है। इसका जवाब केवल दो शब्दों में ही समाया हुआ है, "अतिरिक्त निखार।" हर क़िस्म की संपत्ति किसी काम को और अधिक निखरे अंदाज़ में करने से ही मिलती है। हर क़िस्म की दौलत अपने कस्टमर को अन्य लोगों से बेहतर सेवा और संतोष देकर ही हासिल की जा सकती है। दौलत, दरअसल किसी भी काम को ऐसे बेहतर तरीक़े से करने का ही परिणाम है, जो कोई और न कर सके।

अपने काम में, आपको हर रोज़, हर सप्ताह ऐसे तरीक़े खोजते रहना चाहिए जो कि आपके काम को निखारें और आपको अन्य लोगों की तुलना में ज़्यादा मूल्यवान बनाएँ। पूरे कैरियर में, आपका मुख्य मक़सद लगातार अपने बॉस, अपने साथियों, अपने कस्टमर, अपने सप्लायर और हर उस व्यक्ति को बेहतर सेवा देना होना चाहिए, जिन पर आपकी कामयाबी निर्भर है। कामयाबी का आपका मूलमंत्र होना चाहिए, "अतिरिक्त निखार, अतिरिक्त निखार, अतिरिक्त निखार।"

काम का नया मापदंड

पूरी दुनिया में, पिछले कुछ सालों में काम के लिहाज़ से सोच में जो बड़ा बदलाव आया है वह यह है कि आपको हर रोज़ अपनी क़ाबिलियत को साबित करना होता है।

पहले यह होता था कि कोई व्यक्ति बरसों कड़ी मेहनत करके अपने कार्यक्षेत्र में एक तय जगह पर पहुँच जाता था। उसके बाद वह बरसों तक उस बेहतर जगह का आनंद ले सकता था, अधिकतर मामलों में कैरियर के अंत तक। उसकी सोच होती थी, "मैंने अपना क़र्ज़ चुका दिया है। मैं इस स्थान का हक़दार हूँ। अब तो मैं इसी पद पर ताउम्र बने रहने का हक़दार हूँ।"

अब यह काफ़ी नहीं होता। आज, हर कोई जानना चाहता है, "हाल के दिनों में आपने क्या उपलब्धि हासिल की है?" आज की तेज़ी से बढ़ती, बेहद प्रतिस्पर्धात्मक कारोबारी दुनिया में, आपका बॉस जानना चाहता है कि आपने हाल ही में बेहतरी के लिए क्या किया है। आपने पिछले साल, पिछले महीने और पिछले सप्ताह जो किया था, उसके लिए आपको वेतन दिया जा चुका है। अब आपको नए सिरे से ख़ुद को मिल रहे, वेतन के लायक साबित करना है। एक रेस आरंभ हो गई है और आपको पता हो या न हो, लेकिन आप भी उसका ही एक हिस्सा हैं।

क़द्र हासिल करने के दो स्रोत

आज की काम की दुनिया में केवल दो ही बातों की क़द्र होती है। एक है वक़्त और दूसरा ज्ञान । आज, वक़्त आधुनिक कारोबार की मुख्य मुद्रा है। हर किसी को किसी भी काम को और कम समय में करने का फ़ॉर्मूला खोजना है। अपनी ज़रूरत के उत्पाद और सेवा को अन्य लोगों की तुलना में जल्दी पाने के लिए उपभोक्ता कोई भी क़ीमत देने के लिए तैयार रहते हैं। लोग ऐसे किसी भी व्यक्ति को ज़्यादा पैसा देने के लिए तैयार होते हैं जो उनकी ज़रूरतों को ज़्यादा त्वरित गति से पूरा कर सकता हो। यही वजह है कि आधुनिक प्रबंधन में सबसे ज़्यादा एहमियत उन्हीं

बड़े सुधारों को दी जाती है जो कि किसी भी काम को करने का वक़्त कम करते हों।

समय को नापने का सबसे महत्वपूर्ण पैमाना गति है। जहाँ तक वक़्त से संबंधित गुणों के विकास की बात है तो आपको "प्राथमिकता का एहसास" जगाना होगा। यह मौक़ों के उपलब्ध होने पर त्वरित गति से काम करने की आदत होती है। काम के प्रति रुझान विकसित करें। तेज़ लय कामयाबी के लिए ज़रूरी है। सभी कामयाब लोग न केवल कठिन, और कठिन परिश्रम करते हैं, बल्कि वे तेज़ और तेज़तर गति से भी काम करते हैं!

इसे अभी करें

टालमटोल न केवल वक़्त चुराती है, बल्कि यह ज़िंदगी को भी चुरा लेती है। अपने संस्थान के भीतर और बाहर के प्रतिद्वंद्वियों को पछाड़ने के लिए आपको किसी भी काम को जल्दी और उसी वक़्त करने की आदत डाल लेनी चाहिए, जब उसे किया जाना चाहिए। अध्ययन यह साबित करते रहे हैं कि गति और भरोसे के लिए ख्यात लोगों की ही संस्थान में ज़्यादा क़द्र होती है। जल्द तरक्क़ी के साथ उनके कैरियर को तेज़ गति दे दी जाती है।

तेज़ गति से काम करने की आदत का फ़ायदा यह होता है कि आप जितने तेज़ चलेंगे, उतने ही बेहतर होते जाएँगे। इसकी वजह यह है कि आप जितनी तेज़ गति से काम करेंगे, उतना ही ज़्यादा अनुभव आपको कम समय में मिल जाएगा। जितने तेज़ चलेंगे, उतना ही ज़्यादा सीखेंगे, उतने ही ज़्यादा क़ाबिल बन जाएँगे। जितना तेज़ आप चलेंगे, उतनी ही ज़्यादा स्फूर्ति और उत्साह महसूस करेंगे। तेज़ चलने को ही ज़िंदगी का हिस्सा बना लेने वाले लोगों का, धीमे काम करने वाले लोगों की तुलना में पूरा स्वभाव और व्यक्तित्व ही बदल जाता है।

काम को वर्तमान में करें

जब कभी भी संभव हो, काम को "वर्तमान" में ही करने की आदत डाल लें, यानी कि जो काम जब आए तो उसे तत्काल कर डालें। उसे अभी करें। आपको यह जानकर हैरत होगी कि किसी काम को मिलने के बाद आप, उसे समझने-बूझने, और फिर करने से पहले बार-बार उसके बारे में सोचने में ही कितना वक़्त लगा देते हैं। एक सर्वसामान्य नियम के अनुसार, छोटे-मोटे कामों को तो मिलते ही निपटा देना चाहिए। काम को तत्काल करने की आदत आपको एक ही दिन में ढेर सारे काम करने में काफ़ी मददगार साबित होगी। इसके साथ ही आपकी ख्याति एक ऐसे व्यक्ति के तौर पर हो जाएगी कि जब जल्दी हो तो इस व्यक्ति से काम कराना चाहिए।

कामयाबी अच्छी आदतों से मिलती हैं

दिन भर में आप जो कुछ भी करते हैं उसमें से 95 फ़ीसदी तो आपकी आदत में होता है। कामयाब लोग ऐसे होते हैं, जिन्होंने कामयाबी को ही अपनी आदत बना डाला है। कामयाब लोग अच्छी आदतें अपनाते हैं और फिर यह तय करते हैं कि उनके व्यवहार पर इन्हीं अच्छी आदतों का नियंत्रण हो। नाकामयाब लोग ख़राब आदतों को पनपने देते हैं और फिर यह ख़राब आदतें हताशा और नाकामी का कारण बनती हैं।

मेरे दोस्त एड फोरमैन कहते हैं, “अच्छी आदतों को अपनाना कठिन होता है, लेकिन वे जीवन को आसान बना देती हैं। दूसरी ओर, ख़राब आदतें अपनाने में आसान होती हैं लेकिन वे जीवन को कठिन बना देती हैं।”

आदत को इस तरह से परिभाषित किया जा सकता है, “किसी परिस्थिति पर एक तय प्रतिक्रिया।” यह किसी भी परिस्थिति पर प्रतिक्रिया की स्वतः स्फूर्त प्रक्रिया होती है। किसी बात या किसी बात पर सोचने के तरीक़े या प्रतिक्रिया को जब बार-बार दोहराया जाता है तो यह आदत बन जाती है। एक बार यह आदत बन गई कि फिर किसी भी अन्य तरीक़े की बनिस्बत किसी भी बात को आपकी आदत के हिसाब से करना ही आपके लिए ज़्यादा आसान हो जाता है। आपको किस तरह की आदतें हैं?

कामयाब लोग वो होते हैं जो कि कामयाब आदतों को विकसित कर लेते हैं। उन्होंने ख़ुद को, किसी एथलीट की तरह, हर बात को एक तय अंदाज़ में करने के लिए ही, लगातार प्रयासों के ज़रिए प्रशिक्षित कर लिया होता है। इस हद तक कि वे उन बातों को बिना सोचे भी अपने आप उसी तरह से करने लगते हैं। आपने यह पुरानी कहावत तो सुनी होगी:

> विचार का बीज लगाओ और काम का फल पाओ;
> काम का बीज लगाओ और आदत का फल पाओ;
> आदत का बीज लगाओ और एक व्यक्तित्व पाओ;
> एक व्यक्तित्व को अपनाओ और नियति को ही
> हासिल कर लो।

कामयाबी के लिए एक ख़ास आदत

कामयाबी पाने के लिए एक ख़ास आदत है, जल्दी उठना । कामयाब लोग कुछ जल्दी उठ जाते हैं, पढ़कर ख़ुद को तैयार करते हैं, योजना बनाते हैं और काग़ज़ पर उसे दर्ज करके ख़ुद को आने वाले दिन के लिए तैयार करते हैं। और हाँ, आम आदमी से पहले ही काम को आरंभ कर देते हैं। थॉमस जेफ़रसन कहा करते थे, “सूरज कभी मुझे बिस्तर में नहीं पकड़ पाया।”

कुछ साल पहले मेरे एक सेमीनार में एक महिला ने मुझे जल्दी उठने से होने वाले चमत्कार के बारे में बताया। उसने बताया कि वह जल्दी सोकर सुबह चार बजे ही उठ जाती थी। उसके बाद वह सुबह के सात-आठ बजे तक ही आधे दिन के काम के बराबर काम कर लिया करती थी, आम आदमी का काम आरंभ होने से भी पहले। ज़्यादा वक़्त नहीं गुज़रा और वह अपने सहकर्मियों से दोगुना काम करके दोगुना वेतन हासिल करने लगी। उसे लगातार तरक्क़ी दी गई और दूसरों से ज़्यादा काम करने के कारण ज़्यादा पारिश्रमिक भी दिया गया।

कामयाब लोग जल्दी उठने की आदत सी डाल लेते हैं, संभवतया छह या साढ़े छह बजे तक, कई बार इससे भी पहले, और फिर तत्काल काम आरंभ कर देते हैं। इससे उनके दिन भर के काम को ज़ोरदार आग़ाज़ मिल जाता है।

दूसरी ओर, एक औसत व्यक्ति सुबह उठकर काम आरंभ करने में ही एकाध घंटे का वक़्त लगा देता है। उसके बाद वह काम की ओर भी अनिच्छा से ही जाता है, लंच के बारे में सोचते हुए और यह भी कि शाम को ऑफ़िस से छूटने के बाद क्या करेंगे।

जैसे ही आपका अलार्म बजे, तत्काल उठिए और सीधे काम में जुट जाइए। काम आरंभ कर दीजिए। जल्दी उठने की आदत डालिए और सबसे पहले महत्वपूर्ण काम को निपटा दीजिए। यह आदत आपको कामयाबी दिलाने वाली सभी आदतों में सबसे महत्वपूर्ण साबित होगी।

"लोम्बार्डी टाइम" का अभ्यास करें

विंस लोम्बार्डी ने जब ग्रीन बे पेकर्स टीम की कमान सँभाली तो अधिकांश खिलाड़ी मैच और टीम की बस से ठीक पहले तक ग़ायब रहने के आदी हो चुके थे। ज़्यादातर वे देरी से आते थे और उनके कारण हर किसी को रुकना पड़ता था। इसलिए लोम्बार्डी ने "लोम्बार्डी टाइम" की कल्पना से अवगत कराया। इसका मतलब था कि तय समय से पंद्रह मिनट पहले। अंततः सभी वक़्त से पहले आने लगे और समस्या सुलझ गई।

आपको भी "लोम्बार्डी टाइम" की सोच को अपना लेना चाहिए। वक़्त पर हर काम के लिए ख़ुद को मानसिक तौर पर तैयार करके, इसका तब तक बार-बार अभ्यास करें, जब तक कि यह आपकी आदत में आसानी के साथ शामिल न हो जाए। दो फ़ीसदी से भी कम लोग वक़्त के पाबंद होते हैं और हर कोई किसी न किसी तरह से इस बात को नोट करता रहता है। वक़्त पर काम को अपनी आदत बना लीजिए - या संभव हो तो वक़्त से पहले भी - हर एक काम के लिए।

हर मिनट का इस्तेमाल करें

काम पर सबसे पहले पहुँच जाएँ और जैसे ही आप वहाँ पहुँचें तत्काल काम में जुट जाएँ। अख़बार पढ़ने, कॉफ़ी पीने या साथियों के साथ गपशप में वक़्त न गँवाएँ। एक ऐसे व्यक्ति के तौर पर ख्याति हासिल कर लें, जो कि हर वक़्त काम और महत्वपूर्ण काम में ही जुटा होता है।

काम के पूरे वक़्त काम ही करें। ख़ुद को इस तरह से अनुशासित करें कि आपका ध्यान अपने समय के सबसे बेहतर तरीक़े से इस्तेमाल पर ही रहे। अन्य लोगों को आपके काम में खलल पैदा मत करने दीजिए। जब कभी भी आपको कॉफ़ी या लंच ब्रेक लेना हो तो अपनी सुविधा के हिसाब से ही लें, न कि तब जब वक़्त इसकी इजाज़त देता हो।

उत्पादन को दोगना करें

आपकी उत्पादकता को बढ़ाने के लिए यह तीन सूत्री फ़ॉर्मूला पेश है और शायद अगले बारह महीने में आपकी आय भी दोगुनी हो जाएगी। यह आसान और शक्तिशाली है और यह हर उस व्यक्ति के लिए कारगर है, जो इसका इस्तेमाल करेगा।

पहला, काम पर एक घंटे पहले आने का फ़ैसला करें। इसमें ज़्यादा अतिरिक्त प्रयासों की ज़रूरत नहीं होती और यह आपको ज़्यादा ट्रैफ़िक से भी बचाता है। अपने दिन भर के काम की

योजना बना लें, ताकि जब आप काम पर पहुँचे तो पूरे दिलोदिमाग़ के साथ तत्काल काम में जुट जाएँ। आपको यह देखकर हैरत होगी कि दूसरों के आने से पहले ही आप कितना काम कर लेते हैं। रिसर्च से यह साबित हो गया है कि अगर आपके काम में कोई बाधा नहीं हो तो आप तीन घंटे का काम केवल एक घंटे में कर सकते हैं।

दूसरा, लंच के वक़्त भी काम करें, जब आपके साथी खाना खा रहे हों, थोड़ा और काम निपटाकर उनसे आगे निकल जाएँ। "लंच ऑवर" के नाम पर एक घंटे की बर्बादी या फिर किसी के भी साथ वक़्त गुज़ारने की आदत को छोड़ दें।

तीसरा, हर किसी के चले जाने के बाद भी एक घंटे काम करें। यह तीसरा अबाधित घंटा, आपको दिन भर के काम को समेटने और अगले दिन के काम की योजना को बनाने में मदद करेगा। साथ ही, एक घंटा और काम करके आप घर लौटते वक़्त भारी ट्रैफ़िक से भी बच जाएँगे।

एक घंटे पहले शुरुआत करके, लंच में भी काम करके और सबके जाने के बाद एक घंटे काम से आप अपने काम करने के घंटों को दूसरों से ज़्यादा कर लेंगे। इसके अलावा जब आप काम पर ध्यान केंद्रित करके ज़्यादा महत्व के कामों को प्राथमिकता के आधार पर करने लगेंगे तो आप अपनी आम क्षमता से दोगुना काम कर लेंगे। आप जल्द ही अपने संस्थान के सबसे बेशक़ीमती लोगों में से एक हो जाएँगे।

पहली मुलाक़ात का वक़्त जल्दी रखें

अगर आप बिक्री के काम से जुड़े हैं तो अपनी पहली मुलाक़ात जितनी जल्दी हो सके, रखें। कई महत्वपूर्ण लोग, जिनसे आप मिलना चाहते हों, हो सकता है सुबह सात से साढ़े सात के बीच ही ऑफ़िस पहुँच जाते हों। उनसे उसी वक़्त मुलाक़ात का समय तय करें।

मेरा एक सेल्समैन दोस्त, जो कि अपने क्षेत्र में शीर्ष पर है, ने पाया कि कंपनी के बड़े फ़ैसले लेने वाले लोगों से मुलाक़ात के लिए सुबह सात से साढ़े सात बजे के बीच या फिर शाम को छह से सात बजे के बीच का समय सही होता है। उसने पाया कि इस वक़्त या तो पूरा स्टाफ़ आया नहीं होता या फिर काम करके घर जा चुका होता है। केवल वही लोग काम पर होते हैं जो कि महत्वपूर्ण हैं। वे ख़ुद फ़ोन उठाते हैं और ऐसे में आपको उनसे सीधी बातचीत का मौक़ा मिल सकता है और आप उनसे बाद में मुलाक़ात के लिए वक़्त तय कर सकते हैं।

अपने मौक़े ख़ुद तैयार करें

तेज़ गति से काम की आदत डालें। हर क्षेत्र के कामयाब लोग आपको हर वक़्त जल्दी में ही दिखेंगे। बहुत कम ही लोग ऐसे होते हैं जो कि मौक़ा या ज़िम्मेदारी मिलने पर तुरंत काम में जुट जाते हैं। आपको इन्हीं कम फ़ीसदी लोगों का एक हिस्सा होना चाहिए।

जब मैं युवा था, तो सोचा करता था कि जब मुझे मौक़ा मिलेगा तो मैं उस वक़्त पूरा फ़ायदा उठाऊँगा। मैंने जल्द ही इस बात को जान लिया कि मौके ख़ुद चलकर आपके पास नहीं आते।

रसेल कॉनवेल ने अपनी प्रसिद्ध कहानी, एकर्स ऑफ़ डायमंड्स * (बर्कले, 1986) में

इसका ज़िक्र किया है। संक्षेप में, इसमें कहा गया है कि अधिकांश मामलों में मौक़े आपके क़दमों तले ही होते हैं। वे ठीक वहीं हैं, जहाँ आप हैं। वे आपकी वर्तमान प्रतिभा, कौशल, क़ाबिलियत और अनुभव की पहुँच में ही हैं। वे आपके अपने कारोबार या उद्योग में मौजूद हैं। वे आपकी अपनी पृष्ठभूमि या कैरियर में ही मौजूद हैं। आपकी हीरों की कई एकड़ की खदान आपके बहुत ही पास है और आपको इसे खोजने की शुरुआत वहीं से करनी चाहिए।

जहाँ हैं वहीं से काम आरंभ करें

थियोडोर रूज़वेल्ट ने एक बार कहा था, "जो कर सकते हो करो, उन संसाधनों के साथ जो तुम्हारे पास हैं और ठीक वहीं पर जहाँ तुम हो।" यह कामयाबी की कुँजी है। "जो कर सकते हो करो, उन संसाधनों के साथ जो तुम्हारे पास हैं और ठीक वहीं पर जहाँ तुम हो।"

वर्तमान पल और ताज़ा परिस्थिति पर ध्यान केंद्रित करें। चीज़ों के पूरी तरह से सही होने का इंतज़ार न करें। वह आप ही हैं जो चीज़ों को ठीक करेंगे। अपने काम को पूरे वक़्त दिल से करके आप संभावनाओं के उन दरवाज़ों को खोल देते हैं, जो अब तक आपको दिखाई नहीं दे रहे थे।

इसी वक़्त अपने चारों ओर देखकर, ख़ुद से यह सवाल करें, "मैं अपने काम को बेहतर बनाकर कैसे अपने से जुड़े महत्वपूर्ण लोगों के काम आ सकता हूँ?" मुझ पर निर्भर लोगों के काम को तेज़, आसान और बेहतर बनाने के लिए मैं क्या कर सकता हूँ? केवल प्रतिक्रियावादी बनने की बजाय क्रियाशील बनें। ऐसे

व्यक्ति बनें जो कि आगे बढ़कर मौक़े को छीन लेते हैं और अगर आपको मौक़े नहीं मिलते तो अपने निजी प्रयासों से उनको तैयार करें।

ख़ुद को अतुलनीयें बना डालें

बोका रेटन, फ़्लोरिडा में काम करने वाली एक सेक्रेटरी ने मेरे एक सेमीनार के दौरान एक रोचक क़िस्सा बताया। उसने व्यक्तिगत उपलब्धि पर मेरे एक ऑडियो प्रोग्राम को सुना था। परिणामस्वरूप, उसने अपनी ताज़ा कमाई, पंद्रह सौ डॉलर प्रतिमाह, में एक साल के भीतर दोगुनी बढ़ोतरी करने का फ़ैसला किया। उसने मुझे बताया कि उसको भी यह यक़ीन नहीं था कि यह संभव है, क्योंकि वह सेक्रेटरियों के एक ऐसे समूह से थी जहाँ वेतन तय था। हर किसी को यही वेतन मिलता था।

फिर भी, उसने अपने बॉस के लिए ज़्यादा उपयोगी बनने के रास्ते खोजना शुरू किए। उसने पाया कि वह अपनी सामान्य डाक के निपटारे में ही काफ़ी वक़्त देते हैं। एक दिन, उसने उनकी पूरी डाक इकट्ठा की और सभी के जवाब लिख डाले। उसके बाद वह उन पत्रों को जाँचने और सुधार के लिए बॉस के पास ले गई। उसके काम से बॉस एकदम प्रसन्न हो गया और उसने उसे यही काम और ज़्यादा करने के लिए प्रोत्साहित किया। जल्द ही, वह अपने बॉस की नब्बे फ़ीसदी डाक को सँभालने लगी। और बॉस ने एक दिन इस बात को महसूस भी कर लिया।

बोआई और कटाई

तक़रीबन तीन माह के बाद उसके बॉस ने उसे बुलाया और दरवाज़ा बंद कर दिया। बॉस ने उससे कहा कि वह उसकी मदद की क़द्र करता है और उसका वेतन बढ़ाना चाहता है। उसने सेक्रेटरी से यह बात किसी को नहीं बताने को कहा ताकि दूसरों में असंतोष का भाव न पनपे। उसके बाद उसने उसका वेतन पंद्रह सौ डॉलर से बढ़ाकर 1750 डॉलर प्रतिमाह कर दिया।

सेक्रेटरी ने बॉस को धन्यवाद दिया और उसके काम में मदद के सिलसिले को ऐसे ही जारी रखा। तीन माह बाद, फिर बॉस ने उसका वेतन बढ़ा दिया। तीन माह बाद फिर उसे वेतन वृद्धि मिली। साल के अंत तक उसका वेतन बढ़कर 2250 डॉलर प्रतिमाह हो गया, जो कि उसके आरंभिक वेतन से पचास फ़ीसदी ज़्यादा था और उसकी साथी सेक्रेटरियों को तो अभी भी पंद्रह सौ डॉलर प्रतिमाह का ही वेतन मिल रहा था।

उसने बताया कि उसने जब अपनी ऊर्जा अपने बॉस और अपनी कंपनी के काम की बेहतरी के लिए लगाई तो परिणाम चमत्कारिक रहे। यही रणनीति आपके लिए भी काम आ सकती है।

लोगो को बेहतर सेवा दें

हर काम समस्या को सुलझाने और दूसरे लोगों की ज़रूरतों को पूरा करने का एक मौक़ा होता है। चूँकि लोगों की समस्याएँ और ज़रूरतें असीमित हैं, इसलिए आपको क़ाबिलियत को साबित करने के मौक़े भी ख़ूब मिलते रहते हैं।

क़िस्मत का हर दरवाज़ा, लोगों को किसी न किसी तरह से बेहतर सेवा देने की सोच के साथ ही खुलता है। तक़रीबन सभी व्यापारी, जो किसी कामयाब कंपनी को बनाते हैं, पहले भी किसी अन्य कंपनी के लिए काम कर चुके हैं, जहाँ उन्होंने हर वक़्त ख़ुद को कंपनी के लिए ज़्यादा उपयोगी साबित करने के तरीक़ों की निरंतर खोज की होगी।

दौलत जमा करने के लिए, ज़रूरी आधारभूत बातें हैं समय और ज्ञान । आपको अपनी जानकारी और ज्ञान में निरंतर इज़ाफ़ा करते रहना चाहिए, ताकि आप जो भी काम कर रहे हैं वो और बेहतर होता जाए। लगभग चार सौ बरस से भी पहले, फ़्रांसिस बेकन ने कहा था कि ज्ञान ही ताक़त है । लेकिन, यह अंशतः ही सही है। जब ज्ञान को किसी अच्छे काम में लगाया जाता है, तभी वह ताक़त कहलाता है। आपका काम ऐसा ज्ञान हासिल करना है जो आपके काम को ज़्यादा तेज़ और बेहतर बना सके।

टेक्सास में एक कहावत मशहूर है, “एक लड़ाई में कुत्ते के आकार से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता, फ़र्क़ इस बात से पड़ता है कि कुत्ता कितनी बड़ी लड़ाई में फँस गया है।”

ज़्यादा महत्वपूर्ण यह नहीं है कि आपने कितने घंटे काम किया, महत्व की बात तो यह है कि आपने उन घंटों में काम को बेहतर बनाने के लिए कितना वक़्त दिया। आपकी कामयाबी इस बात पर निर्भर है कि एक कर्मचारी या एक मालिक की हैसियत से, कंपनी के मज़दूर या कंपनी के मालिक की हैसियत से आप अपने वर्तमान काम को कंपनी के लिए कितने बेहतर तरीक़े से कर सकते हो। यही आपकी कमाई और आपके आर्थिक भविष्य को तय करता है।

काम को मूल्यवान बनाएँ

आम भाषा में कहा जाए, तो कामयाब लोगों की उत्पादन क्षमता नाकामयाब लोगों से ज़्यादा होती है। कामयाब लोगों की आदतें बेहतर होती हैं। वे ज़्यादा बड़े सपने देखते हैं। वे लिखित लक्ष्यों के साथ काम करते हैं। वे वही काम करते हैं जो उनको पसंद है और बेहतर से भी बेहतर होने के लिए सतत प्रयास करते रहते हैं। वे अपनी नैसर्गिक क्षमताओं का पूरा इस्तेमाल करते हैं। वे कंपनी के लक्ष्यों को हासिल करने के लिए और समस्याओं को सुलझाने के तौर-तरीक़ों पर निरंतर विचार मंथन करते रहते हैं। अपने वक़्त के एक-एक मिनट का इस्तेमाल अधिकतम परिणामों के लिए करने पर ही उनका पूरा ध्यान केंद्रित होता है।

इन सबसे भी ज़्यादा, वे अपने काम को, चाहे फिर वो जो भी हो, बेहतर बनाने के मौक़ों को अपने चारों ओर तलाशते रहते हैं। उनमें पूर्व सोच के साथ हर काम को जल्द निपटाने का भाव होता है। वे काम के पूरे वक़्त बस काम ही करते हैं। वे तरक्क़ी करते रहने की सोच को विकसित करके बनाए भी रखते हैं। परिणाम यह होता है कि जल्द ही वे ऐसे बन जाते हैं कि उनको रोक पाना किसी के बस की बात नहीं होती ।

करके देखें

1 . अपने काम के सबसे महत्वपूर्ण अंग को पहचानें। आप किस तरह से समय का प्रबंधन करके और ज़्यादा काम कर सकते हैं?

2 . वक़्त की पाबंदी की आदत डालने का फ़ैसला आज ही कर लें। लोम्बार्डी टाइम पर काम पर जाएँ, यानी कि किसी भी मुलाक़ात के लिए निर्धारित वक़्त से पंद्रह मिनट पहले।

3 . अपने दिन की ऐसी योजना बनाएँ, कि काम पर दूसरों से एक घंटे पहले आएँ। लंच के वक़्त भी काम करें और सबके जाने के एक घंटे बाद ऑफ़िस से घर जाएँ।

4 . जब काम का वक़्त हो तो पूरे वक़्त काम ही करें। एक भी मिनट बर्बाद न करें। अगर कोई आपके काम में बाधा डाल रहा है तो उसे बताएँ कि आपको बहुत काम करना है और फिर काम में जुट जाएँ।

5 . अपनी हीरों की खदान की खोज अपने आस-पास ही करें, जहाँ पर आप हैं वहीं पर ऐसे मौक़े खोजें जो कि आपकी क़द्र को बढ़ा सकें। वे क्या हो सकते हैं?

6 . आज ही आर्थिक तौर पर आज़ाद हो जाने का फ़ैसला कर लें। पैसे, दौलत कमाने और संपत्ति बनाने के तौर-तरीक़ों का छात्र बनकर अध्ययन करें। धनी बनना एक कौशल है, जिसे आप सीख सकते हैं।

7 . अपने रोज़ाना के काम में फ़ोर्टी प्लस के फ़ॉर्मूले को लागू करें। अपने काम और अपने आपको बेहतर बनाने के लिए, प्रति सप्ताह पचास से साठ घंटे का वक़्त दें। अपने आपको देवदूतों की पंक्ति में खड़ा कर लें।

---

* हिन्दी अनुवाद, सोचिए और अमीर बनिए , मंजुल पब्लिशिंग हाउस, 2003 .
* हिन्दी अनुवाद, हीरों की खान , मंजुल पब्लिशिंग हाउस, 2006 .

5
जिंदगी की कमान थामो

कल हम क्या हासिल कर सकते हैं, इसकी सीमा इस बात पर निर्भर है कि आज को लेकर हमारे मन में कितनी आशंकाएँ हैं। मज़बूत और कर्मठ विश्वास के साथ आगे बढो।

-फ़्रैंकलिन डेलानो रूज़वेल्ट

वह महान हक़ीक़त

“अपने ही द्वारा तय किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए आप, हर वो बात सीख सकते हैं, जो आपको सीखनी चाहिए।” यह सिद्धांत आपको एक ऐसी राह दिखाता है जहाँ आप अपने भविष्य पर पूरा नियंत्रण हासिल कर सकते हैं। जब मैं युवा था और संघर्ष में जुटा हुआ था, हार और हताशा के दौर में, इस सिद्धांत ने आकर मेरी ज़िंदगी को ही बदल डाला।

आम भाषा में बात की जाए तो, कोई आपसे ज़्यादा समझदार नहीं है और कोई आपसे बेहतर नहीं है । कोई आपसे बेहतर स्थिति में है इसका यह मतलब नहीं है कि वह आपसे बेहतर है। इसका मतलब केवल इतना ही है कि आपके क्षेत्र में कामयाब होने के लिए ज़रूरी गुर उसने आपसे पहले जान लिए हैं। जो किसी और ने किया है, वो तो आप कर ही सकते हैं। इसकी कोई सीमा नहीं है।

यह नियम आसान तो नहीं, हाँ निश्चित ही सादगीपूर्ण तो है ही। आप भी, अपने द्वारा, अपने लिए तय किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी कोई भी बात सीख सकते हैं।

इस सोच को एक बार सीख लेने के बाद, मुझे नौकरियाँ और यहाँ तक कि कार्यक्षेत्र ही बदलने में कोई घबराहट नहीं हुई। मैंने सीखा विज्ञापन, निवेश, ऑटोमोबाइल्स और ऑफ़िस की सामग्री को कैसे बेचा जाता है। मैंने रियल इस्टेट सेल्स और लीज़िंग और फिर रियल इस्टेट डेवलपमेंट का काम भी किया। फिर मैंने आयात, वितरण, बैंकिंग, प्रिंटिंग, कंसल्टिंग से जुड़ने के बाद अंततः संभाषण, लेखन, रिकॉर्डिंग और कॉर्पोरेट ट्रेनिंग के काम को अपना लिया।

जो ज़रूरी है उसे सीखें

हर बार, जब मैं किसी नए काम से जुड़ा तो मैंने उस काम से जुड़ी हर बात को सीखकर जल्द से जल्द लागू करने की कोशिश की। पहले, मैं स्थानीय लाइब्रेरी से उस संबंध में किताबें लाता था। फिर मैंने किताबें ख़रीदकर अपनी ही लाइब्रेरी बना ली। उस विषय से संबंधित हरसंभव ऑडियो

कैसेट को ख़रीदकर सुना और हर सेमीनार में मौजूद रहा।

जब मेरी उम्र 31 वर्ष थी तो मैंने पढ़ाई के साथ ख़ुद को तैयार करके, एक बड़ी यूनिवर्सिटी की प्रवेश परीक्षा दी। एक बिज़नेस डिग्री को हासिल करने के लिए मैंने पढ़ाई के हज़ारों घंटों का निवेश किया। मैंने माइक्रो और मेक्रोइकॉनॉमिक्स, स्टेटिस्टिक्स, थ्योरी ऑफ़ प्रॉबेबिलिटी, प्रबंधन, विज्ञान और एकाउंटिंग की बारीकियों और पेचीदगियों को आत्मसात किया। मैंने मार्केटिंग मैनेजमेंट, एडमिनिस्ट्रेशन और स्ट्रेटेजिक प्लानिंग का अध्ययन किया। मैंने सीखने की कला को अपना लिया।

वह बड़ा रहस्य

मुझे लगा कि मैं उन लोगों में से था जिनको कि यह बात काफ़ी देर से पता चली कि भविष्य को सँवारने के लिए सीखना ज़रूरी है। मुझे यह जानकर और देखकर बहुत ही हैरानी हुई कि मेरे इर्द-गिर्द के लोगों में, बहुत ही कम लोग वो कर रहे थे जो कि मैं कर रहा था। उनमें से अधिकतर लोग यह स्वीकारते थे कि, थोर्यू के शब्दों में, "वे बहुत ही हताशा भरा जीवन जी रहे थे।" वे ऐसे काम कर रहे थे जो उनको पसंद नहीं थे, अपनी क़ाबिलियत से काफ़ी कम वेतन पा रहे थे, ऐसे नातों में उलझे थे जो उन्हें पसंद नहीं थे और ऐसी ज़िंदगी जी रहे थे जहाँ उन्हें ज़रा भी संतोष नहीं था।

मैंने हर एक को बताने की कोशिश की कि बाहर निकलने के लिए उनको उठना होगा। मैंने हर उस व्यक्ति को, जो सुनना चाहता था, बताया कि वे अपने द्वारा तय किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी कोई भी काम सीख सकते हैं। इसकी कोई भी सीमा नहीं थी। लेकिन, शायद बहुत ही कम लोगों ने मेरी बातों को सुना।

हर काम का कारण

हम एक बहुत ही व्यवस्थित दुनिया में रहते हैं। यहाँ हर बात के होने का कोई कारण होता है। मैंने देखा कि मेरे इर्द-गिर्द लोग अपने हालात को बदलने में कोई भी रुचि नहीं रखते। मैंने उनके इस व्यवहार का कारण तलाशना चाहा और मुझको वह मिल भी गया।

मनोवैज्ञानिकों और विद्वानों ने कामयाबी और नाकामी के मनोविज्ञान के अध्ययन में बरसों लगाए हैं। और अधिकांश अध्ययनों का यही निष्कर्ष है कि किसी को भी आगे बढ़ने से रोकने वाली दो बड़ी मनोवैज्ञानिक बाधाएँ हैं। पहली है, "सीखी हुई लाचारी।" यूनिवर्सिटी ऑफ़ पेनसिल्वेनिया के डॉ. मार्टिन सेलिमेन ने अपनी किताब लर्न्ड ऑप्टिमिज़्म (नोफ़, 1990) में इसका ज़िक्र भी किया है। उनके रिसर्च के अनुसार, यह व्यवहार लगभग अस्सी फ़ीसदी लोगों में थोड़े अंश में मौजूद रहता है और कई लोगों के लिए तो यही कामयाबी और संतोष को हासिल नहीं कर पाने का मुख्य कारण बन जाता है।

लाचार महसूस करना

बचपन के कुछ अनुभवों के कारण, ख़ासतौर पर नकारात्मक आलोचना और शुरुआती

नाकामियों के अनुभव के कारण, लोग ऐसी स्थिति में पहुँच जाते हैं, जहाँ पर वो ख़ुद को किसी भी परिस्थिति में क़दम उठाने या उसे बदल पाने में नाकाम महसूस करने लगते हैं। अधिकांश पुरुष और महिलाएँ, अपने साथ हुई और अपने इर्द-गिर्द की बातों पर भौचक्के रह जाते हैं। उन्हें लगता है कि जो कुछ भी घटनाएँ हो रही हैं उन पर अपना प्रभाव छोड़ने या फिर जीवन के स्तर को सुधारने के मामले में वे कुछ भी नहीं कर सकते। बचपन से ही सीखी लाचारी की आदत का सबूत ऐसे लोग बार-बार इन शब्दों के इस्तेमाल के साथ दे देते हैं, "मैं कुछ नहीं कर सकता।"

लोगों को लगता है कि वे वज़न नहीं घटा सकते, बेहतर नौकरी नहीं पा सकते, रिश्तों को बेहतर नहीं बना सकते, अपनी आय को नहीं बढ़ा सकते, अपने ज्ञान और कौशल को नहीं बढ़ा सकते और कई ऐसे काम नहीं कर सकते जो कि वे करना चाहते हैं। उन्होंने पहले ही नाकामी के साथ इतनी बार प्रयास कर लिए हैं कि वे ऐसे निष्कर्ष पर पहुँच गए हैं कि वे भविष्य को बदलने के लिए कुछ नहीं कर सकते। वे परिस्थितियों को उदासीन होकर स्वीकार लेते हैं। उनकी ज़िंदगी का मतलब सुबह उठना, काम पर जाना, लोगों से मिलना-जुलना, घर लौटना, रात का खाना खाना, चार-पाँच घंटे टीवी देखना और सो जाना ही होता है।

निश्चिंतता का जाल

लोगों को तरक्क़ी से रोकने वाली दूसरी बड़ी बाधा है, "निश्चिंतता की सुखद स्थिति।" इंसान आदतों के ग़ुलाम होते हैं। वे किसी काम को शुरू करते हैं और बस फिर जल्द ही उससे संतुष्ट हो जाते हैं। फिर वह उस काम को बदलने, उस परिस्थिति को बदलने के प्रति अड़ियल से हो जाते हैं, फिर भले ही वो उस काम या परिस्थिति से असंतुष्ट या नाख़ुश ही क्यों न हों। वे परिस्थिति से एक तरह से समझौता करके संतुष्ट हो जाते हैं। अंततः वे परिस्थिति को, किसी भी कारण से बदलने को लेकर डरपोक से हो जाते हैं। वे एक तरह के गड्ढे में धँसते जाते हैं और जितनी ज़्यादा देर उसमें रहते हैं वो उतना ही गहरा होता जाता है, आख़िरकार वे किसी भी बदलाव या अपनी ज़िंदगी को बेहतर बनाने की उम्मीद ही छोड़ देते हैं।

सीखी हुई लाचारी के साथ जब निश्चिंतता के आलस्य भरे सुख की स्थिति का मेल होता है, तो आदमी ख़ुद को फँसा हुआ और लाचार, कमज़ोर और शक्तिहीन, काम या परिस्थिति पर नियंत्रण या अपनी ज़िंदगी में किसी भी क़िस्म के बदलाव के लिए असहाय महसूस करने लगता है। ऐसी मानसिक अवस्था में हर व्यक्ति फिर मौक़ों की बजाय सुरक्षा को तलाशता है और अधिकांशतया ख़ुद को परिस्थितियों का ऐसा ग़ुलाम जान लेता है, जिसका हालात पर कोई भी नियंत्रण नहीं है।

कोई वास्तविक सीमा नहीं

जबकि हक़ीक़त यह है कि आप अपनी ज़िंदगी में कितना-कुछ हासिल कर सकते हैं, इसकी कोई सीमा ही नहीं है। जहाँ तक कारणों की बात है तो जो किसी और ने किया है, आप भी कर सकते हैं। आपके द्वारा अपने लिए साफ़ लक्ष्य तय कर लेने का मतलब ही यह है कि आपमें संभवतया उसे हासिल करने की क्षमता भी है। प्रकृति आपको बिना क्षमता या प्रतिभा के किसी चीज़ को पाने की आकांक्षा नहीं देती।

अगर आप अपनी ज़िंदगी के गुज़रे हुए पलों के बारे में सोचें, तो आप पाएँगे कि जिस भी चीज़ को आप अरसे से और बड़ी शिद्दत से पाना चाहते थे, आपने हासिल कर ही ली। आप असहाय नहीं हैं और आप किसी ढर्रे में भी नहीं फँसे हैं। आपमें छिपी संभावनाएँ तो आपकी सोच और आपके निश्चय की ही बनाई सीमा में बंधी हैं।

हमारे सबसे बड़े शत्रु

लाचारी और सुखद स्थिति को महसूस करने पर मजबूर करने वाले दो सबसे बड़े कारण हैं भय और अनभिज्ञता । भय हमेशा से ही हमारा सबसे बड़ा शत्रु रहा है। किसी भी अन्य बात की तुलना में, भय और आत्मशंका ही आपको बड़े-बड़े सपने देखने और बड़ी उपलब्धियाँ हासिल करने से रोकते हैं।

देखने में आता है कि किसी विषय के बारे में आप जितना कम जानते हैं , आप उस क्षेत्र में कुछ भी नया या अलग करने से उतने ही ज़्यादा घबराते हैं । आपकी अनभिज्ञता ही आपको आज की स्थिति से बेहतर कुछ करने में हिचकिचाने पर मजबूर करती है। भय और अनभिज्ञता, एक-दूसरे के सहायक हैं और तब तक बढ़ते हैं जहाँ कि यह आपके दिमाग़ को कुंद कर देते हैं और फिर आप अंततः अपनी क़ाबिलियत की तुलना में कम हासिल करते हैं और नाकाम होते हैं।

यहाँ एक उम्दा आविष्कार के बारे में जान लें। किसी भी विषय के बारे में आक्रामकता के साथ सीखने से आपका डर धीरे-धीरे कम होता जाता है। जैसे ही आपकी जानकारी और कौशल में इज़ाफ़ा होता है, आप जल्द एक ऐसे स्तर पर पहुँच जाते हैं, जहाँ आप क़दम उठाकर परिवर्तन लाने के लिए तैयार हो जाते हैं। लेकिन अगर आप किसी क्षेत्र से पूरी तरह से अनभिज्ञ हैं, आपने उस विषय के बारे में न कुछ पढ़ा है और न ही सीखा है, तो वह आपको बहुत मुश्किल लगेगा और हो सकता है कि वह आप पर हावी हो जाए। जैसे-जैसे आपकी जानकारी बढ़ती है, लक्ष्य को हक़ीक़त मानकर उसकी ओर ज़रूरी क़दम बढ़ाने का आत्मविश्वास भी आपमें आ जाता है।

अपने डर को कम करना

इच्छा और ज्ञान दरअसल डर और अनभिज्ञता की काट हैं। आप क्या हासिल कर सकते हैं, इसकी सीमा का फ़ैसला आपकी इच्छा ही करती है। अगर आप वाक़ई किसी चीज़ को शिद्दत से हासिल करना चाहते हैं तो वास्तव में आपके कुछ हासिल करने की कोई सीमा नहीं है। किसी विषय के बारे में आप जितनी जानकारी हासिल करेंगे, आपकी उस क्षेत्र में कुछ हासिल करने की इच्छा उतनी ही तीव्र होगी। जैसे-जैसे आपका ज्ञान बढ़ता जाता है, आप अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़्यादा ठोस क़दम उठाने का आत्मविश्वास पा लेते हैं।

जैसे ही आप अपनी इच्छा और ज्ञान के स्तर को बढ़ाते हैं, आप भय और अनभिज्ञता के कारण अपने आपको सीमित कर देने की प्रवृत्ति को कम करते हैं। साथ ही असहाय और असंतुष्ट महसूस करने की स्थिति से भी उबर जाते हैं।

इच्छा और ज्ञान हासिल होने पर भय और अनभिज्ञता की जगह साहस और आत्मविश्वास ले लेंगे। आप अपने लिए ज़रूरी बात के बारे में जितना जानेंगे, आपमें उसे हासिल करने का साहस उतना ही अधिक हो जाएगा और आपका आत्मविश्वास इतना बढ़ जाएगा कि अंततः आप कामयाबी हासिल कर लेंगे। हेनरी फ़ोर्ड ने एक बार कहा था, "अगर आपको यह यक़ीन है कि आप किसी काम को कर लेंगे या आपको लगता है कि आप नहीं कर सकेंगे, तो दोनों ही स्थितियों में, आप शायद सही हैं।"

आप ज़िम्मेदार हैं

मेरी ज़िंदगी में पहला बड़ा बदलाव तब आया, जब मुझे इस बात का एहसास हुआ कि मैं अपने लिए तय किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी किसी भी बात को सीख सकता हूँ। दूसरी बड़ी कामयाबी तब मिली जब मुझे यह एहसास हुआ कि अपने लिए और अपने साथ हो रही हर बात के लिए मैं ख़ुद ही ज़िम्मेदार हूँ। कोई भी मेरे लिए कुछ भी नहीं करने वाला । अगर मैं कोई बात चाहता हूँ तो यह मुझ पर ही निर्भर है कि मैं उसे हासिल करने के लिए जो कुछ भी ज़रूरी हो, करूँ। अगर मेरी कोई समस्या या मजबूरी है, तो यह मुझ पर ही निर्भर है कि इसे हल करके दूर करूँ। मैं अपने आप पर ही निर्भर हूँ।

अपनी ज़िंदगी के लिए निजी ज़िम्मेदारी को स्वीकारना ही बचपन से परिपक्वता में बड़ा क़दम रखना है। इस फ़ैसले से पहले, लोग अपनी समस्याओं के लिए दूसरों की आलोचना, शिकायत कर उन्हें ही ज़िम्मेदार ठहराते हैं। इस फ़ैसले के बाद, वे ख़ुद को ही अपनी ज़िंदगी के लिए ज़िम्मेदार सबसे महत्वपूर्ण ताक़त के तौर पर देखने लग जाते हैं। अपनी ज़िंदगी की पूरी ज़िम्मेदारी स्वीकारने से पहले आप ख़ुद को परिस्थितियों का शिकार मानते हैं। बाद में, आप ख़ुद को एक विजेता के तौर पर देखने लगते हैं।

सबकी वजह दिमाग़ ही है

मेरी ज़िंदगी का तीसरा बड़ा मोड़ उस वक़्त आया जब मैंने जाना कि सभी बातों की वजह दिमाग़ ही है। अपने भौतिक जगत में आप जो कुछ भी बन सकते हैं, इसकी शुरुआत किसी विचार से ही होती है। अगर आपको बाहर कोई बदलाव लाना है तो पहले आपको अपने भीतर बदलाव लाना पड़ता है। यह मेरे लिए सबसे बड़ी खोज थी।

आप विचारों के अनवरत प्रवाह और अपने दिमाग़ में मौजूद छवियों के ज़रिए अपनी दुनिया का निर्माण करते हैं। अपने दिमाग़ के वर्तमान विचारों से ही आप अपने भविष्य का निर्धारण करते हैं। आपके इर्द-गिर्द की बातों का, उसके अलावा कोई भी अर्थ नहीं है, जो आपकी इससे जुड़ी भावनाओं और सोच के कारण है। शेक्सपियर ने हेमलेट में कहा भी है, "कोई भी बात अच्छी या बुरी नहीं होती, लेकिन विचार उसे ऐसा बना देते हैं।"

धारणा का नियम

याद रखिए, आपकी जो भी धारणा होती है , भावना के साथ, आपके लिए हक़ीक़त बन जाती

है। जितनी आपकी धारणा मज़बूत होगी, उसके साथ आपकी भावनाएँ जुड़ेंगी, उसका आपके व्यवहार और आपके साथ होने वाली हर बात पर उतना ही ज़्यादा प्रभाव पड़ेगा।

अगर आपकी यह धारणा है कि आपको कामयाब होना ही है और चाहे जो हो जाए आप इस पर अटल रहते हैं, तो दुनिया में ऐसी कोई भी चीज़ नहीं है जो आपको ज़ोरदार कामयाबी हासिल करने से रोक सके।

अगर आपको पुख़्ता तौर पर यह यक़ीन है कि आप बहुत सारी क़ाबिलियत वाले एक अच्छे इंसान हैं और आप ज़िंदगी में कुछ ख़ास कर जाएँगे। तो आपके हर काम में इसकी झलक दिखाई देगी और अंततः यही आपकी हक़ीक़त बन जाएगी। आपकी अपने प्रति सबसे बड़ी ज़िम्मेदारी यही है कि आप अपने भीतर की धारणाओं को बदलें ताकि यह आपकी उम्मीदों और बाहरी दुनिया की आकांक्षाओं के साथ मेल खाएँ।

आप अपने काम को देखकर जान सकते हैं कि आपकी धारणाएँ क्या हैं। आपके सच्चे जीवन मूल्यों का दर्शन आपके काम में होता है। आप बाहरी दुनिया में वैसा ही व्यवहार करते हैं, जैसे कि आप भीतर से हैं और जो आप दिल से मानते हैं।

अपनी वास्तविक धारणाओं को जानने का सबसे अच्छा तरीक़ा है, ग़ुस्से, विचलित होने या दबाव के क्षणों में अपने व्यवहार को देखें। यही वक़्त होता है जब वे बाहर आती हैं। टेरेंस लिखते हैं, “परिस्थितियाँ किसी इंसान को नहीं बनातीं, वे तो उस व्यक्ति को ख़ुद से परिचित कराती हैं।” (और दूसरों को भी!)

प्रतिवर्तन के नियम (Law of Reversibility) का इस्तेमाल करके, आप अपने भीतर ही उन मूल्यों, धारणाओं और गुणों का विकास कर सकते हैं जो आप बहुत चाहते हैं। आप परिस्थिति की ज़रूरत के अनुसार, ऐसा व्यवहार करना शुरू करें मानो आपके पास यह सब पहले से ही हैं। साहस को विकसित करने के लिए, साहसिक काम करें भले ही भीतर से आपको डर लग रहा हो। विश्वसनीयता को विकसित करने के लिए, पूरी ईमानदारी के साथ ही बोलें और काम करें, फिर भले ही आपको लग रहा हो कि आप सच बता रहे हैं या आसान रास्ता अपना रहे हैं। जल्द ही आपकी धारणाएँ, आपके व्यवहार में दिखने लगेंगी और आपके व्यवहार से आपकी धारणा का पता लगेगा।

उम्मीद का नियम

उम्मीद का नियम (Law of Expectations) कहता है, आप जिस भी चीज़ की आत्मविश्वास के साथ उम्मीद करते हैं, यह आपके लिए आत्मसंतोष देने वाली भविष्यवाणी की तरह होती है । किसी क्षेत्र विशेष में आने वाले बदलाव का जब आप ज़िक्र करते हैं तो आप एक तरह से अपने बारे में ही भविष्यवाणी कर रहे होते हैं। आपकी आकांक्षाएँ ही फिर आपके व्यवहार को तय करती हैं और आपका व्यवहार फिर दूसरे लोगों का आपके प्रति व्यवहार तय करता है। इससे आपकी भीतरी सोच भी उजागर हो जाती है।

अगर आप कामयाब होने की उम्मीद रखते हैं, तो आख़िरकार आप कामयाब हो जाएँगे। अगर आप ख़ुश और लोकप्रिय होना चाहते हैं, तो आप ख़ुश और लोकप्रिय होते हैं। अगर आप

स्वस्थ और समृद्ध होना चाहते हैं तो आप स्वस्थ और समृद्ध हो जाएँगे। दूसरे लोग आपके प्रति सम्मान और प्रशंसा का भाव रखेंगे।

आप अपनी उम्मीदों के बारे में, भविष्य के बारे में अपने द्वारा इस्तेमाल शब्दों से जान सकते हैं। भविष्य के बारे में हमेशा सकारात्मक सोचें और बोलें। हर सुबह की शुरुआत इन शब्दों से करें, "मुझे यक़ीन है कि मेरे साथ आज कुछ बहुत ही अच्छा होगा।" फिर, पूरे दिन, अच्छी बातों की ही उम्मीद रखें। सकारात्मक या नकारात्मक, सभी बातों के लिए यह सोचकर खुले दिमाग़ के साथ सतर्क रहें कि इसमें कुछ अच्छी बात छिपी है। आप इस क़िस्म की सोच के अपने ज़िंदगी पर प्रभाव और दूसरों के आपके प्रति व्यवहार में बदलाव को देखकर हैरान होंगे।

ख़ुद से सकारात्मक उम्मीद

कामयाब, ख़ुश लोग लगातार अपने बारे में सकारात्मक उम्मीद का व्यवहार बनाए रखते हैं। वे आरंभ से ही कामयाब होने की सोच रखते हैं और इसलिए कभी-कभार ही निराश होते हैं। वे घाटे से ज़्यादा बिक्री से कमा लेते हैं। वह हर अनुभव से कुछ न कुछ मूल्यवान सीख लेते हैं। वे आख़िरकार अपने लक्ष्यों को हासिल कर लेने की उम्मीद रखते हैं और वे हर तरह से उन लक्ष्यों को हासिल करने के लिए अपने दिलोदिमाग़ के दरवाज़ों को हर वक़्त खुला रखते हैं।

भविष्य के बारे में अनुमान लगाने का सबसे अच्छा तरीक़ा उसका निर्माण करना है और आप अपने भविष्य का निर्धारण, आज होने वाली घटनाओं के बारे में अपनी सकारात्मक या नकारात्मक सोच से करते हैं। अगर आप हर परिस्थिति का सामना, उससे कुछ सीखने के लिहाज़ से करते हैं तो आप तरक्क़ी करके अपने लक्ष्य की ओर बढ़ना जारी रखेंगे। आप एक ज़्यादा ख़ुश, आशावादी इंसान बनेंगे। ऐसे व्यक्ति, जिसे लोग अपने साथ रखना और उसकी मदद करना चाहेंगे।

आकर्षण का नियम

आकर्षण का नियम, कई लोगों की राय में कामयाबी और नाकामी दोनों के ही लिहाज़ से सबसे महत्वपूर्ण होता है। यह नियम कहता है कि आप "एक जीवंत चुंबक" हैं और आप आख़िरकार लोगों और अपनी ज़िंदगी की परिस्थितियों को अपने वश में कर लेते हैं । आप उनके साथ अपने दमदार विचारों के ज़रिए तालमेल बिठा लेते हैं, ख़ासतौर पर उन विचारों से जिनसे आप भावनात्मक तौर पर ज़्यादा जुड़े होते हैं।

इस नियम या क़ुदरती ताक़त की वजह से, आप पसंद की किसी बात के बारे में जितना ज़्यादा सोचते हैं, आप उसे हासिल करने को लेकर उतने ही ज़्यादा उत्साहित रहेंगे। आप जितने ज़्यादा उत्साहित और दृढ़ होंगे, आप उस लक्ष्य को अपनी ज़िंदगी की ओर ठीक वैसे ही आकर्षित कर लेंगे, जिस तरह से कोई चुंबक लोहे की वस्तु को अपनी ओर खींच लेता है। आपके विचारों से ऊर्जा का एक ऐसा प्रभाव क्षेत्र तैयार होगा, जो उन लोगों, परिस्थितियों, विचारों, मौक़ों और संसाधनों को आपकी ओर खींच लेगा, जिनकी आपको अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरत है।

अनुरूपता का नियम (Law of Correspondence)

आपके जीवन में कोई भी चीज़ तब तक स्थायी नहीं हो सकती जब तक कि इसका आपके अंतर्मन के साथ तालमेल न हो। यह नियम कहता है कि आपकी बाहरी दुनिया का संबंध आपके अंतर्मन की स्थिति से है। आप बाहरी दुनिया में जो कुछ भी महसूस करते हैं वह आपके अंतर्मन की स्थिति की परछाई मात्र होती है। जब आप अपनी तरफ़ देखते हैं तो क्या महसूस करते हैं। आप अपने अंदर कुछ ख़ास महसूस करते हैं। धन, संपत्ति, कामकाज, रिश्तों और स्वास्थ्य की आपकी बाहरी दुनिया की तस्वीर और छवि आपके अंतर्मन का प्रतिबिंब होती है। आपकी ज़िंदगी में कोई चीज़ तब तक स्थायी नहीं रह सकती जब तक कि इसका आपके अंतर्मन से संबंध नहीं है।

ख़ुशहाल संबंधों के लिए, आपको न केवल सोच में बल्कि अपने दिल से भी एक नेक और अच्छा इंसान बनना होगा। जैसे ही आप भीतर से ज़्यादा प्यारे इंसान बनेंगे, आपके बाहरी दुनिया के रिश्ते भी बदलने लगेंगे, कई बार तो तत्काल। बाहरी तौर पर आर्थिक रूप से ज़्यादा सशक्त होने के लिए आपको भीतर से भी ज़्यादा सशक्त होना होगा। शरीर से स्वस्थ और चुस्त रहने के लिए आपको अपने दिमाग़ में भी ख़ुद को स्वस्थ और चुस्त सोचना होगा।

1905 में हारवर्ड के डॉ. विलियम जेम्स ने कहा था, “मेरी पीढ़ी की सबसे बड़ी क्रांति यह सोच है कि हर एक व्यक्ति, अपने दिमाग़ की सोच को बदलकर अपनी ज़िंदगी को बाहरी तौर पर भी बदल सकता है।”

अपनी ज़िंदगी की कमान थामें

केवल एक ही बात है जिस पर आपका पूरा नियंत्रण हो सकता है और वो है आपके दिमाग़ में आने वाली बातें। केवल आप ही यह तय कर सकते हैं कि आप क्या और कैसे सोचेंगे। यह ताक़त, यह नियंत्रण ही आपकी ज़िंदगी को सँवारने के लिए काफ़ी है। अपने विचारों का रुख़ अपनी ही पसंद के लक्ष्य की ओर करने की क़ाबिलियत ही आपको हर बाधा से पार पाने में मदद करेगी। यह क़ाबिलियत कामयाबी की राह पर चलने में आने वाली तमाम बाधाओं को दूर कर देगी।

धारणा, उम्मीद, आकर्षण और परस्परता का सोच-समझकर उद्देश्यपूर्ण इस्तेमाल, ज़िंदगी में बेहतरीन बातों को हासिल करने में अहम होता है। जब आप अपने लक्ष्यों और अपने में छिपी संभावनाओं के बारे में सोच को बदलते हैं तो आपकी धारणाएँ और आपके द्वारा उठाए जाने वाले क़दम भी अपने आप ही बदल जाते हैं। आप ख़ुद को ज़्यादा से ज़्यादा ऐसे काम ही करते देखेंगे जो कि आपके सपनों को सच करने के लिए ज़रूरी हैं।

आप हरदम अपने साथ अच्छा ही होने के बारे में सोचेंगे और आपको कभी-कभार ही निराश होना पड़ेगा। आप अपनी ज़िंदगी में हर क़िस्म के अच्छे लोगों और मौक़ों को अपनी ओर आकर्षित करने में कामयाब होंगे। आपकी पूरी बाहरी दुनिया ही आपके भीतर की ख़ूबसूरत दुनिया के अनुकूल हो जाएगी।

कामयाब और ख़ुश लोग आमतौर पर सकारात्मक प्रवृत्ति के ही होते हैं। समृद्ध और धनी

लोगों की सोच भी समृद्ध और धनवान ही होती है। दयावान, धैर्यवान, विनम्र, प्यारे व्यक्ति, जो अपने परिवार और दोस्तों के साथ, ख़ुशियों से परिपूर्ण रिश्ता जीते हैं, दयावान, धैर्यवान और प्यार भरी सोच के ही होते हैं। जब आप अपने दिमाग़ को कामयाब लोगों की ही तरह बना लेते हैं तो आप भी जल्द ही उनकी ही तरह परिणाम और अनुभव हासिल करने लगेंगे।

जहाँ हैं वहीं से शुरुआत करें

हो सकता है कि आप सोचते हों कि शिक्षा, मौक़ों या संसाधनों के लिहाज़ से आप अन्य कामयाब लोगों से कम हैं। चिंता मत कीजिए। हक़ीक़त यही है कि अधिकांश लोगों की शुरुआत काफ़ी कम अच्छी स्थिति से ही होती है। कामयाब लोगों की कहानियाँ दरअसल उन्हीं लोगों की कहानियाँ हैं जिन्होंने ख़ाली हाथ ही शुरुआत की थी और अपनी ज़िंदगी को सँवार दिया।

ज़िंदगी के बीसवें वर्ष में कम पैसे और सीमित शिक्षा के साथ प्रवेश करते वक़्त मैं काफ़ी शर्मिंदगी महसूस कर रहा था। फिर मुझे पता चला कि अधिकांश लोग कम या बिना पैसे के ही शुरुआत करते हैं। अगर वे अच्छी शिक्षा हासिल भी कर लेते हैं तो बाहर की दुनिया में आते ही वह सारी बेमानी लगने लगती है।

फिर मुझे ख़ुद में कोई भी नैसर्गिक प्रतिभा नहीं होने और नौकरी नहीं मिलने का अफ़सोस होने लगा। मुझे पता चला कि अधिकांश लोगों की शुरुआत ऐसे ही होती है। अधिकांश लोग कई बातों में नाकामी के बाद ही अपनी प्रतिभा और क़ाबिलियत के लायक काम हासिल कर पाते हैं।

हक़ीक़त यही है कि आप जो कुछ भी हासिल करने जा रहे हैं, उसके लिए प्रयास भी आपको ही करने हैं। कोई भी यह आपके लिए नहीं करने वाला। लेकिन अगर आप सीखना, तरक्क़ी करना, कई काम करना जारी रखते हैं तो आख़िरकार आपको मौक़ा मिल ही जाएगा। हर किसी को मिलता है। याद रखिए कि मौक़े किसी फ़ुटबॉल के खेल की तरह होते हैं। जब तक आप आगे बढ़कर गेंद को अपने क़ब्ज़े में नहीं करते वह पड़ी रहती है और उसका मैच के स्कोर पर भी कोई असर नहीं दिखता। जब आपको मौक़ा मिले तो तत्काल उसका फ़ायदा उठाने के लिए जुट जाएँ।

यह एक चमत्कारिक दुनिया है

हम आज एक बेहद चमत्कारिक दुनिया में रह रहे हैं, शायद मानव इतिहास के सबसे बेहतरीन काल में। पहले के किसी भी वक़्त की तुलना में आपके सामने ज़्यादा मौक़े और संभावनाएँ मौजूद हैं। आपके कुछ भी हासिल करने की सीमा वही है जो आपने अपनी सोच के कारण तय कर ली है।

लाचारी का सीखकर अपना लिया गया भाव और संतुष्टि के साथ निश्चिंतता का भाव आपकी सोच में बदलाव, बड़े-बड़े सपने देखने और अपने लिए बड़े लक्ष्य तय करने की राह की सबसे बड़ी बाधाएँ हैं।

इच्छा और ज्ञान के सहारे ही भय और अनभिज्ञता से उबरा जा सकता है। भरपूर चाहत और ज्ञान में इज़ाफ़े से जो दो गुण, साहस और आत्मविश्वास, आपको हासिल होते हैं, वे किसी भी

संभावित लक्ष्य को हासिल करने में मददगार साबित होते हैं।

आप अपने सपनों को लक्ष्यों में तब्दील करके उनको ठोस वास्तविकता में तब्दील कर देते हैं। आप तय करते हैं कि वास्तविकता में आप चाहते क्या हैं, उसे लिख डालते हैं, एक समयसीमा तय करते हैं और उन क़दमों का भी फ़ैसला करते हैं, जो आप इन लक्ष्यों को हासिल करने के लिए उठाने वाले हैं। अपने काम की लिखित योजनाएँ बना लीजिए और फिर हर रोज़ उसे हासिल करने के लिए कोई न कोई क़दम उठाइए। पहले ही यह प्रण कर लें कि आप कभी भी किसी भी स्थिति में हार नहीं मानेंगे।

प्रगति करें, बहाने न बनाएँ

मार्क ट्वेन ने एक बार लिखा था, "नाकामी के लिए हज़ारों बहाने मौजूद हैं, लेकिन एक अच्छा कारण नहीं होता।"

जब मैंने बहाने बनाने बंद कर दिए, मैं तरक्क़ी करने लगा। जब मैंने लोगों की आलोचना बंद कर दी और आत्मग्लानि करना बंद कर दिया, मैंने अपनी परिस्थिति को सुधारने के लिए ठोस क़दमों के बारे में सोचना शुरू कर दिया। जब मैंने लक्ष्य क़ायम करने और उन्हें हासिल करने के लिए योजनाएँ बनाना शुरू किया तो मुझे अपनी ज़िंदगी और अपने भविष्य पर नियंत्रण का एहसास होने लगा। जब मैंने उन बातों को सीखना शुरू किया जो लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी थीं, तो अपनी ज़िंदगी के अन्य क्षेत्रों में भी मैं ज़्यादा आत्मविश्वास और बेहतर महसूस करने लगा था। और जैसे ही मैंने एक-एक करके अपने लक्ष्यों को हासिल करना शुरू किया, जैसा कि आप भी करने लगेंगे, तो मेरी ही तरह आपकी सोच भी पूरी तरह से बदल जाएगी।

अपनी ज़िंदगी को बदलना

कामयाबी आपके भीतर की ही बात है। यह एक तरह की दिमाग़ी स्थिति है। यह आपके भीतर से ही शुरू होती है और धीरे-धीरे आपके इर्द-गिर्द भी झलकने लगती है। जब आप बेहतरी के लिए अपनी सोच को बदलते हैं तो आप बेहतर हो जाते हैं। बड़े-बड़े सपने देखने और सुखद भविष्य की कामना करके आप नेतृत्व अपने हाथ में ले लेते हैं। लक्ष्यों को लिखकर और उन्हें हासिल करने की योजनाएँ बनाकर आप अपनी ज़िंदगी का पूरा नियंत्रण हासिल कर लेते हैं। और इस किताब में सिखाई गई बातों को प्रयोग में लाकर आप अपराजेय बन सकते हैं और बन जाएँगे।

करके देखें

1 . आज ही अपने वर्तमान और भविष्य को लेकर सारी ज़िम्मेदारी ख़ुद ही स्वीकारें। बहाने बनाने की बजाय, तरक्क़ी करने का प्रण लें।

2 . ऐसे क्षेत्र की तलाश करें जहाँ आप परिवर्तन या कुछ अलग करने की सोचते हैं तो "मैं नहीं कर सकता" का विचार आपकी राह रोक देता है। अब कल्पना कीजिए कि इस क्षेत्र में

आपकी जो सीमा है, वह केवल आपके दिमाग़ में ही मौजूद है।

3 . आपकी ज़िंदगी का वह कौन सा क्षेत्र है, जहाँ आप परिवर्तन का प्रतिकार करते रहे हैं, फिर भले ही उस परिवर्तन से आपकी तरक्क़ी होना हो? इस संतुष्टि के भाव से उबरने के लिए आपको क्या करने की दरकार है?

4 . ऐसे एक क्षेत्र की पहचान करें, जिसमें भय और आशंकाएँ आपको वह करने से रोकती हों, जो कि आप करना चाहते हों। कल्पना करें कि उस क्षेत्र में आपका कामयाब होना तो तय है। आप कैसे अलग रास्ता अपनाएँगे?

5 . आपके वो कौन से पसंदीदा बहाने हैं, जो आप अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी क़दम नहीं उठाने पर बनाना पसंद करते हैं? क्या हो अगर आपके बहाने झूठे हों?

6 . आकांक्षा और ज्ञान दरअसल भय और आशंका के प्रतिकारक हैं। जिस क्षेत्र में आप आगे बढ़ना चाहते हैं, उसमें ज्ञान में बढ़ोतरी के लिए आप तत्काल क्या क़दम उठाएँगे?

7 . अपनी ज़िंदगी के एक ऐसे प्रमुख क्षेत्र की पहचान करें जिसमें आपने अपनी सोच विकसित कर ली है। ज़्यादा कामयाब होने के लिए आप उस क्षेत्र में अपनी सोच को कैसे बदल सकते हैं?

6
बेहतरी का संकल्प लो

> किसी भी व्यक्ति की ज़िंदगी का फ़ैसला, उसकी बेहतरी हासिल करने की ख़्वाहिश की गहराई से होगा, फिर भले ही वह किसी भी क्षेत्र में क्यों न हो।
>
> -विंस लोम्बार्डी

महान उपलब्धियों को हासिल करने की शुरुआत के लिए आप सबसे पहले अपने आपको दिमाग़ के हर क़िस्म के बंधन से आज़ाद कर दें। पहले की तुलना में किसी भी चीज़ को हासिल करने के बारे में सोचने, देखने और महसूस करने की शुरुआत, बड़े-बड़े सपने देखने और बड़े लक्ष्य तय करने से ही होती है।

आप अपने बारे में क्या सोचते और समझते हैं, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप अपने काम या कार्यक्षेत्र में ख़ुद को कितना कारगर मानते हैं। अगर आप अपनी पहचान को बनाने वाली उन प्रमुख बातों को लेकर सहज और क़ाबिलियत से लबरेज़ नहीं हैं तो आप ख़ुश और आत्मविश्वास से भरपूर महसूस ही नहीं कर सकते।

अपने बारे में अपनी सोच को बेहतर बनाने के सबसे सशक्त तरीक़ों में से एक है, बेहतरी का संकल्प लेना । यह फ़ैसला आपको अभी इसी वक़्त लेना होगा, कि आप सर्वश्रेष्ठ बनने का प्रयास करेंगे, अपने क्षेत्र के दस फ़ीसदी शीर्ष लोगों में स्थान बनाएँगे, फिर भले ही इसके लिए चाहे जितना ही वक़्त क्यों न लगे। केवल इतना सोच लेने से ही आपकी सोच और आपके व्यक्तित्व में बहुत बड़ा परिवर्तन आ जाता है कि आप बेहतर बनने की क़ाबिलियत रखते हैं। यह आपको ख़ुश रखती है और आपकी निजी अवधारणा को भी बेहतर बनाती है। सर्वश्रेष्ठ बनने का संकल्प लेने के साथ ही आप अपने आपको ज़्यादा पसंद करके सम्मान देने लगते हैं।

बाज़ार में बेहतर प्रदर्शन की क़ीमत ज़्यादा होती है। यह औसत प्रदर्शन पर औसत भुगतान करता है और औसत से भी कमतर प्रदर्शन पर कमतर पारिश्रमिक, बेरोज़गारी और दिवालिएपन की स्थिति का भी सामना करा देता है। आज, हर क्षेत्र में ज़ोरदार प्रतिस्पर्धा है। पहले की तुलना में आपके प्रतिस्पर्धी ज़्यादा बेहतर और संकल्पवान हो गए हैं और साल-दर-साल हर साल कैरियर के बाक़ी वक़्त में उनके इन गुणों में इज़ाफ़ा होता ही जाएगा। आपको अपने स्थान पर बने रहने के लिए भी तेज़ दौड़ लगानी होगी।

वो पुराने सुनहरे दिन

एक वक़्त ऐसा था, जब श्रेष्ठता ही आपको एक अच्छा मुक़ाम दिला देती थी। आज, हालाँकि, श्रेष्ठता को सामान्य सी बात मान लिया जाता है। आज, आपको बाज़ार में खड़ा होने के लिए ही श्रेष्ठ होने की ज़रूरत है। उसके बाद अगर आप प्रतिस्पर्धा का सामना करना चाहते हैं, तो आपको निरंतर सुधार दिखाना होगा, बेहतर और बेहतर, हफ़्ते-दर-हफ़्ते और माह-दर-माह।

हर क्षेत्र के कारोबार या उद्योग में अस्सी फ़ीसदी मुनाफ़ा तो शीर्ष बीस फ़ीसदी कंपनियों के ही खाते में जाता है। सेल्स लाइन में अस्सी फ़ीसदी बिक्री और अस्सी फ़ीसदी कमाई भी केवल बीस फ़ीसदी लोगों द्वारा की जाती है। हर क्षेत्र में शीर्ष बीस फ़ीसदी लोग ही, धन, गौरव, संतोष और प्रतिष्ठा का पूरा आनंद उठाते हैं। आपका उद्देश्य उन बीस फ़ीसदी लोगों में, जितनी जल्दी संभव हो, शिरकत करना होना चाहिए।

प्रदर्शन को नियंत्रित करने वाला

सभी कामयाब पुरुषों और महिलाओं में सबसे महत्वपूर्ण गुण शायद महत्वाकांक्षा है। वे ख़ुद को देखते हैं, ख़ुद के बारे में सोचते हैं और हर रोज़ ऐसे व्यवहार करते हैं मानो वे अपने क्षेत्र के ख़ास लोगों में से एक हैं। वे अपने लिए ऊँचे लक्ष्य क़ायम करते हैं और फिर उससे भी बेहतर लक्ष्य को हासिल करने का प्रयास करते हैं। उनको किसी भी क्षेत्र में किसी को भी मिले आरक्षण से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। वे हर एक द्वारा हासिल उपलब्धियों को और भी बेहतर होने की चुनौती के तौर पर स्वीकारते हैं। और आपको भी ऐसा ही करना चाहिए।

आपके व्यक्तित्व का आधार आपकी निजी अवधारणा है। आपकी निजी अवधारणा इस बात की सूचक होती है कि आप अपने आपको कितना मूल्यवान मानते हैं और आप ख़ुद को कितना महत्वपूर्ण और काम का व्यक्ति मानते हैं। आपके व्यक्तित्व के लिए निजी अवधारणा ताक़त का स्रोत है। यह आपके भीतर ऊर्जा, उत्साह, प्रेरणा और कुछ करने के जोश का स्तर तय करती है। आप अपने आपको जितना ज़्यादा पसंद करेंगे और सम्मान देंगे, आपका हर काम में प्रदर्शन उतना ही बेहतर होगा। और जितना बेहतर प्रदर्शन आप करेंगे, आपकी अपने बारे में सोच में उतना ही सुधार आता जाएगा। निजी अवधारणा और निजी स्तर पर बेहतरी एक-दूसरे के पूरक हैं।

जितना बेहतर आप करेंगे

निजी अवधारणा और निजी क्षमता दरअसल व्यक्तित्व के एक ही सिक्के के दो पहलू हैं। आप ख़ुद के लिए तभी पसंदगी और सम्मान का भाव हासिल कर सकते हैं, जब दिल से आप महसूस करते हैं कि आप वाक़ई अपने काम में अच्छे हैं। अपने आप पर नियंत्रण का भाव स्वस्थ व्यक्तित्व के लिए निहायत ज़रूरी है। बेहतरीन तरीक़े से किया गया आपका एक-एक काम आपकी अपने बारे में सोच को बेहतर बनाता है और आपको अपने बारे में सुखद अनुभव देता है। यह आपको और भी ऊँचे स्तर पर और बेहतर प्रदर्शन का आत्मविश्वास दे देता है।

अपनी क़ाबिलियत के मुताबिक़ कामयाबी के लिए आपमें आला दर्जे के साहस और आत्मविश्वास की ज़रूरत होती है। ज़ोरदार कामयाबी के लिए आपके भीतर संतुष्टि के भाव से

ऊपर उठकर लगातार काम करने की ललक होनी चाहिए। साथ ही होना चाहिए अधिकांश लोगों की राह की बाधा बनने वाली असहायता के बंधन को तोड़ने का दम।

आपकी निजी अवधारणा, जितनी ऊँची होगी, आप उतने ही ज़्यादा ताक़तवर, सकारात्मक और दृढ़ संकल्प वाले बनेंगे। आप ख़ुद को जितना ज़्यादा पसंद करेंगे, उतना ही आपमें मौक़े लेने और दूसरों से ज़्यादा देर तक किसी बात को पाने का प्रयास करने का विश्वास रहेगा। अपने तय क्षेत्र में आप जितने ज़्यादा बेहतर होंगे, जीवन के दूसरे क्षेत्रों में भी आप उतने ही ताक़तवर और आत्मविश्वास से भरे होंगे।

पूर्व अपेक्षित ज़रुरत

हक़ीक़त यही है कि जब तक आप अपने दिल में यह महसूस नहीं करते कि आप बहुत, बहुत अच्छे हैं, आपका वाक़ई ख़ुश और कामयाब होना असंभव है। इसी एक कारण से, आपको किसी भी बाधा को पार करने, किसी भी क़ीमत को चुकाने और श्रेष्ठता के इस स्तर तक पहुँचने के लिए किसी भी दूरी को तय करने का संकल्प लेना चाहिए। आपको अपने क्षेत्र के शीर्ष दस फ़ीसदी लोगों के बीच स्थान बनाने का लक्ष्य रखना चाहिए और फिर उसे हासिल करने के लिए हरसंभव क़दम उठाना चाहिए।

सौभाग्यवश, शीर्ष पर पहुँचना आपकी सोच से कहीं ज़्यादा आसान है। अधिकांश लोग निजी श्रेष्ठता के बारे में सोचते ही नहीं हैं। और अगर यह सोच कभी उनके दिमाग़ में आती भी है तो वे उसे तत्काल ख़ारिज़ करके, फिर औसत प्रदर्शन की ओर लौट आते हैं। आपके इर्द-गिर्द मौजूद अधिकांश लोग अपने काम को करके ही संतोष कर लेते हैं, फिर वह अच्छा हो या ख़राब और फिर दोस्तों के साथ कहीं बाहर जाते हैं या घर लौटते हैं और टेलीविज़न देखने के लिए बैठ जाते हैं। दूसरी ओर, जब आप अपने को बेहतर बनाने के लिए अतिरिक्त प्रयास करना आरंभ करते हैं तो आप किसी फ़र्राटा धावक की तरह अपने तमाम साथियों से कहीं आगे निकल आते हैं।

विजयी बढ़त हासिल करें

कामयाबी के सभी महत्वपूर्ण सिद्धांतों में से एक है “विजयी बढ़त” का विचार। यह विचार ही कामयाबी और नाकामी का फ़र्क़ बता देता है और यह बार-बार देखने को मिलता है। यह सिद्धांत कहता है, “योग्यता में ज़रा सा अंतर, परिणामों में बहुत बड़ा अंतर कर सकता है।” ऐसा लगता है कि हर क्षेत्र में शीर्ष लोग, महत्वपूर्ण चीज़ों को, औसत व्यक्ति से बेहतर तरीक़े से करते हैं। अपने मुख्य काम के क्षेत्र में लगातार बेहतर प्रदर्शन आख़िरकार हासिल होने वाले परिणामों में बहुत बड़ा परिवर्तन कर देता है।

हक़ीक़त में, आपको विजयी बढ़त हासिल करने के लिए अपने काम के हर प्रमुख क्षेत्र में केवल तीन फ़ीसदी बेहतर होने की दरकार है। यह बढ़त आपको ज़िंदगी की दौड़ में सबसे आगे पहुँचने में मदद करती है। एक बार आप आगे निकल गए कि फिर लगातार सुधार के साथ अपनी बढ़त को बरक़रार भी रख सकते हैं और उसमें इज़ाफ़ा भी कर सकते हैं। आप सीखकर

और अभ्यास से बेहतर और बेहतर हो सकते हैं। इस रणनीति के साथ, आप जल्द ही ख़ुद को शीर्ष दस फ़ीसदी या अपने क्षेत्र के शीर्ष पाँच फ़ीसदी लोगों में भी पा सकते हैं।

की रिज़ल्ट एरिया (केआरए)

किसी भी नौकरी में कामयाबी के लिए काम से जुड़े एक या ज़्यादा कार्यों में न्यूनतम स्तर का प्रदर्शन करना पड़ता है। इन्हें उस काम का की रिज़ल्ट एरिया (केआरए) कहा जाता है। केआरए आपके काम के वे क्षेत्र होते हैं जिन्हें कामयाबी के लिए, आपको निश्चित ही सकारात्मक तरह से अच्छे से करना है, फिर वे चाहे जो भी हों। जैसा कि होता है किसी भी नौकरी, पद, कंपनी या ज़िम्मेदारी के क्षेत्र में अधिकांशतया केआरए के तहत पाँच से छह कार्यक्षेत्र आते हैं। आपका काम अपने काम से जुड़े केआरए को जानकर फिर उनमें से प्रत्येक में सुधार के लिए प्रयास करना होता है।

इन्हें "की रिज़ल्ट एरिया" इसलिए कहा जाता है क्योंकि काम को पूरा और अच्छे से करने के लिए आपको ये कौशल अनिवार्य तौर पर आना चाहिए। इसमें से किसी भी क्षेत्र में कमज़ोरी, आपको कामकाज में श्रेष्ठ प्रदर्शन से रोक सकती है। आप अपने काम के कुछ मुख्य क्षेत्रों में बेहतर प्रदर्शन के कारण कामयाब हो जाते हैं, लेकिन अन्य क्षेत्रों में आपके प्रभाव और कामयाबी का आँकलन सबसे कमज़ोर कार्यक्षेत्र में प्रदर्शन से होगा। आपका सबसे कमज़ोर पक्ष ही आपकी आय का मुख्य निर्धारक होगा।

अपने प्रमुख कौशलों को पहचानें

हर काम या परिणाम को उसे हासिल करने के लिए आवश्यक कौशलों से परिभाषित किया जा सकता है। उदाहरण के लिए, बिक्री के काम में सात की रिज़ल्ट एरिया होते हैं। इनमें से किसी एक में भी कमज़ोरी आपको बिक्री के संभावित आँकड़े से थोड़ा पीछे रख सकती है। ये हैं: (1) भविष्यवाणी, (2) विश्वास और साख क़ायम करना, (3) उपभोक्ताओं की समस्या या ज़रूरत को समझना, (4) अपने उत्पाद या सेवा को उस समस्या के सबसे असरदार उपाय के तौर पर पेश करना, (5) आपत्तियों और चिंताओं के जवाब देना, (6) अगले क़दम के लिए सहमति तैयार करना, (7) रीसेल और सलाह के लिए संपर्क हासिल करना। अगर आप इन सभी सात क्षेत्रों में बढ़िया प्रदर्शन करते हैं तो आपका उस क्षेत्र में शीर्ष पर पहुँचना तय है। अगर आप किसी भी एक क्षेत्र में कमज़ोर हैं, तो उस क्षेत्र में आपका प्रदर्शन ही आपकी आय का निर्धारण करेगा।

प्रबंधन में भी सात ही की रिज़ल्ट एरिया होते हैं। ये हैं: (1) योजना, (2) व्यवस्थित सुनियोजन, (3) सही लोगों का चयन, (4) काम का वितरण, (5) काम पर नज़र रखना, (6) काम का मूल्यांकन और (7) ऊपर और नीचे दोनों ही स्तर पर लोगों के साथ जीवंत संपर्क। अगर आप इन तमाम कौशलों में से एक में भी कमज़ोर हैं तो यही कमज़ोरी आपको एक कामयाब मैनेजर बनने से रोक देगी।

जीवन के हर क्षेत्र में कामयाबी दिलाने वाले कुछ महत्वपूर्ण कारक होते हैं। उदाहरण के

लिए, आपके स्वास्थ्य का निर्धारण चार बातें करती हैं। ये हैं: (1) सही आहार, (2) सही वज़न, (3) सही कसरत और (4) सही आराम। आपकी स्वास्थ्य संबंधी तकरीबन हर समस्या या कमी की जड़ इन्हीं चार में से एक में होती है।

निजी स्तर पर बेहतरी के लिए ज़रूरी है कि पहले आप अपने काम के क्षेत्र के की रिज़ल्ट एरिया को खोज निकालें। उनको स्पष्ट तौर पर परिभाषित करें और उनको लिख लें। उस काम की एक सूची तैयार कर लें, जो आपको अपने क्षेत्र में कामयाबी के लिए करना है। इन की रिज़ल्ट एरियाज़ में अपने वर्तमान प्रदर्शन का मूल्यांकन करें। आप कहाँ पर मज़बूत हैं? आप कहाँ पर कमज़ोर हैं? मूल्यांकन में पूरी ईमानदारी बरतें।

प्रदर्शन के लिए स्तर तय करें

अगर आप वज़न कम करना चाहते हैं, तो सबसे पहले आपको अपना वज़न नापना चाहिए। अगर आप किसी भी क्षेत्र में सुधार करना चाहते हैं तो पहले आपको यह बात पता करना होगी कि इस वक़्त आपकी उस क्षेत्र में क्या स्थिति है और फिर उसे ही आधार के तौर पर इस्तेमाल करते हुए सुधार का काम आरंभ करें।

एक बार आपने अपनी ज़िंदगी और काम के उन क्षेत्रों का निर्धारण कर लिया जिनमें आपको निश्चित तौर पर सकारात्मक तरीक़े से प्रदर्शन को सुधारना है, तो फिर आप प्रत्येक की रिज़ल्ट एरिया में अपने आपको न्यूनतम एक से लेकर अधिकतम दस तक अंक दीजिए। अगर आपको अपने काम में कामयाब होना है तो सभी की रिज़ल्ट एरिया में सात या उससे अधिक अंक हासिल करने होंगे। जब कभी भी किसी की रिज़ल्ट एरिया में आपके अंक सात से कम हो जाएँ तो तत्काल उसमें सुधार के प्रयासों में जुट जाएँ।

अपने प्रदर्शन में सुधार का काम उस क्षेत्र से करें, जहाँ पर आपको सबसे तेज़ी से सबसे अच्छे परिणाम हासिल होने की उम्मीद है। यह निश्चित तौर पर उसी की रिज़ल्ट एरिया में होगी, जिसमें आप तुलनात्मक तौर पर कमज़ोर हैं। अपने केआरए के सबसे कम अंकों वाले क्षेत्रों को पहचानें और फिर इस क्षेत्र में अपने कौशल को तेज़ी से सुधारने के लिए योजना बनाएँ। इसके साथ-साथ ही आप बाक़ी के हर उस क्षेत्र में धीरे-धीरे सुधार का प्रयास करें, जिसमें आप कमज़ोर हैं।

अपने की रिज़ल्ट एरिया में से किसी एक में सुधार के लिए आपके द्वारा उठाया जाने वाला हर क़दम आपके काम के परिणामों में भी सुधार का कारण बनेगा। आप अपने काम में जितने बेहतर होंगे, आपका अपने प्रति लगाव और सम्मान उतना ही अधिक बढ़ेगा। आज आप अपने प्रति जितना लगाव और सम्मान महसूस करेंगे, आपको उतना ही बेहतर लगेगा और आपमें उतनी ही ज़्यादा ऊर्जा और उत्साह होगा। आप जल्द ही अपराजेय बन जाएँगे।

निजी रणनीतिक योजना

बीसवीं सदी की कारोबारी दुनिया में, इस बात पर आम सहमति थी कि निगमों को नियमित तौर पर रणनीति बनानी चाहिए। लोगों को अपने स्तर पर लक्ष्य स्थापित करने के लिए प्रोत्साहित

किया जाता था। इक्कीसवीं सदी में, हालाँकि परिस्थिति बदल गई है। आज, हर व्यक्ति को, एक कंपनी की ही तरह, निजी रणनीति की योजना बनाने की नियमित प्रक्रिया में भाग लेना चाहिए।

निजी स्तर पर रणनीतिक योजना बनाते वक़्त, आप ख़ुद को कारोबारी कंपनी की तरह देखते हैं। इस नज़रिए के साथ, आप ज़िंदगी के हर क्षेत्र के लिए ज़्यादा विस्तृत और लंबे वक़्त की योजना तैयार करते हैं।

आज, आपको भविष्य की योजना के लिए ज़्यादा वक़्त देना ही चाहिए। अपने भविष्य के सपनों को हक़ीक़त बनाने के लिए ज़रूरी क़दमों की योजना बनाने के लिए आपको ज़्यादा ऊर्जा और प्रयासों का निवेश करना चाहिए। आपको पहले की तुलना में अपना बेहतर प्रबंध करना चाहिए। आपको अपने साथ होने वाली हर बात पर पूरा नियंत्रण हासिल कर लेना चाहिए।

संवाद में भागीदारी

कभी-कभी मैं अपने श्रोताओं से पूछता हूँ, "आपमें से कितने लोग स्वरोज़गार पर निर्भर हैं?" आम तौर पर, दस से पंद्रह फ़ीसदी श्रोता ही अपने हाथ उठाते हैं। मैं फिर सेमीनार को रोककर सवाल पूछता हूँ, "कितने लोग वास्तव में स्वरोज़गार पर निर्भर हैं?" और फिर मैं इंतज़ार करता हूँ।

ज़्यादा वक़्त नहीं लगता और लोग पहले एक-दूसरे, फिर मेरी और फिर एक-दूसरे की ओर देखने लगते हैं। जल्द ही, एक के बाद एक हाथ उठने शुरू हो जाते हैं। अंततः सभी के हाथ खड़े हो जाते हैं। हर किसी को इस बात का एहसास हो जाता है कि वे सभी स्वरोज़गार पर निर्भर हैं।

आपकी सबसे बड़ी ग़लती यही होती है कि आप यह सोचते हैं कि आप अपने लिए नहीं, दूसरे के लिए काम कर रहे हैं। हक़ीक़त यही है कि अपनी नौकरी के पहले दिन से शुरुआत कर सेवानिवृत्ति तक आप अपने लिए ही काम करते हैं। आपको मिलने वाले वेतन के चेक पर किसी के भी हस्ताक्षर हों, लेकिन आप अपने लिए ही काम करते हैं। आप एक निजी कारोबारी कंपनी के अध्यक्ष हैं, जिसमें केवल एक ही कर्मचारी है, आप ख़ुद । वक़्त गुज़रने के साथ आपकी कामयाबी या नाकामी ही इस बात को तय करती है कि आप कितना कमाते हैं। अगर आप वेतन में बढ़ोतरी चाहते हैं तो आईने के सामने खड़े होकर अपने "बॉस" से तर्क-कुतर्क कर सकते हैं।

अपनी कमाई आप ख़ुद तय करते हैं

लोग इस बात को लेकर कई बार मुझसे बहस में उलझ जाते हैं। वे कहते हैं कि कारोबार या उद्योग में वेतन का ढाँचा ऐसी बातों द्वारा तय होता है, जिस पर उनका कोई भी नियंत्रण नहीं होता। लेकिन, फिर मैं उनको यह बात याद दिलाता हूँ कि उस कारोबार या उद्योग में जाने का फ़ैसला उनका अपना ही था। और उन्होंने ही उसमें बने रहने का भी फ़ैसला किया। वे ही इसके ज़िम्मेदार हैं। वे तो अपने ही बनाए वेतन पर काम कर रहे हैं।

अगर आप अपने काम के किसी भाग से संतुष्ट नहीं हैं, तो बदलाव आपको ही करना होगा। बेंजामिन डिज़राइली ने कहा है "न कभी शिकायत करो और न कभी सफ़ाई दो।" अगर आपकी

ज़िंदगी या काम में कोई ऐसी बात है जिससे आप संतुष्ट नहीं हैं तो बस उसकी शिकायत करते रहने में ही वक़्त न गँवाएँ। इसकी बजाय, इसे बदलने के लिए कोई क़दम उठाएँ। शेक्सपियर के हेमलेट में इसका ख़ुलासा किया गया है, "समस्याओं के सागर से निपटने के लिए हथियार उठा लो और उनका विरोध करके उसे ख़त्म कर दो।"

ख़ुद को अपनी निजी कंपनी का अध्यक्ष स्वीकारने के लिए ज़रूरी है कि आप अपने साथ होने वाली हर बात और आप जो कुछ भी बनने वाले हैं, उसकी ज़िम्मेदारी को स्वीकारें। यह कई लोगों के लिए बहुत ही चौंकाने वाला बड़ा विचार है। यह डराने वाला भी है और उत्साह बढ़ाने वाला भी।

ज़रा कल्पना कीजिए! आप आज जहाँ और जिस हाल में हैं, इसलिए कि आपने ऐसा फ़ैसला किया था। आप बाक़ी की ज़िंदगी में जो कुछ भी हासिल करेंगे, उसका निर्धारण इस बात से होगा कि आप क्या क़दम उठाते हैं या उठाने से चूक जाते हैं। आप ज़िम्मेदार हैं। आपके ही हाथ में कमान है। पूरा नियंत्रण आपके हाथ में है। आप अपने ख़ुद के बॉस हैं। और आप क्या हासिल कर सकते हैं इसकी कोई सीमा नहीं है, सिवाय उस सीमा के, जो आप अपने दिलोदिमाग़ से अपने लिए तय कर देते हैं।

रणनीति का उद्देश्य

जब आप ख़ुद को एक निजी सेवा निगम के तौर पर देखने लगते हैं, तो आप अपने आपको उन तमाम लोगों से अलग कर लेते हैं जो यह सोचते हैं कि वे किसी और के लिए काम कर रहे हैं। जब आप अपने कैरियर की कमान को थाम लेते हैं, आप निजी रणनीति की योजनाओं के बारे में सोचने लगते हैं। किसी बड़े कारोबारी घराने की तरह। आप लंबे वक़्त के लिए योजनाएँ बनाने लगते हैं।

कारोबारी योजनाओं और निजी योजनाओं में काफ़ी समानताएँ हैं। किसी भी कारोबार की रणनीतिक योजना का उद्देश्य कारोबार में निवेशित इक्विटी पर ज़्यादा से ज़्यादा कमाई होता है। तमाम रणनीतिक योजनाओं और क़दमों का उद्देश्य, कंपनी के संसाधनों और गतिविधियों की जमावट के साथ, उन्हीं संसाधनों से कंपनी को ज़्यादा कमाई दिलाना होता हैं।

सामान्य शब्दों में, रणनीतिक योजना का उद्देश्य काम की तुलना में परिणाम को बढ़ाना होता है। प्रबंधन की आज लोकप्रिय तमाम कार्ययोजनाओं, जैसे नवीनीकरण, पुनर्गठन, पुनर्प्रबंधन और पुनर्निर्धारण का उद्देश्य संस्थान के कामकाज के तौर-तरीक़ों को बेहतर बनाकर ज़्यादा कमाई दिलाना ही होता है। उनका उद्देश्य उत्पादन को बढ़ाना और निवेश पर लाभ को बढ़ाना ही होता है।

अपनी ऊर्जा पर और ज़्यादा कमाई

जैसे किसी कारोबार में पूँजी निवेश पर कमाई को लाभ की संज्ञा दी जाती है, ठीक उसी तरह आपके लिए लाभ यानी ऊर्जा के इस्तेमाल से हुई अतिरिक्त कमाई ही है। निजी रणनीतिक योजना में आपका पूरा ध्यान, आपके द्वारा किसी काम के लिए दिए गए घंटों और दिनों से

मिलने वाले लाभ की मात्रा और गुणवत्ता में इज़ाफ़े पर ही होता है। इसके लिए रणनीति के तहत आप अपनी निजी ज़िंदगी का नियोजन और पुनर्नियोजन करने के अलावा अपने कामकाज के तौर-तरीक़ों को भी उसी लिहाज़ से सुधारते हैं।

उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि आपने फ़ैसला कर लिया है कि आप अगले तीन से पाँच सालों में कमाई को दोगुना कर लेंगे। यह एक तर्कपूर्ण लक्ष्य है जिसे आपके इर्द-गिर्द लोग हासिल कर रहे हैं। इसे हासिल कर पाना उतना मुश्किल भी नहीं है। साधारण शब्दों में कहा जाए तो आय को दोगुना करने के लिए आपको केवल काम के उन्हीं घंटों की तुलना में परिणामों को बेहतर बनाना होगा। आपको अपने योगदान की क़ीमत को दोगुना करना होगा।

आर्थिक परिणाम किसी काम को करके या फिर काम की चीज़ों के उत्पादन या सेवा से हासिल होते हैं। अगर आप अपने को मिलने वाली राशि में इज़ाफ़ा चाहते हैं तो आपको इसमें निवेश की जाने वाली राशि के बारे में भी सोचना होगा।

आपके श्रेष्ठता वाले क्षेत्र

वह कौन सा महत्वपूर्ण कारक है जो किसी भी कंपनी की कामयाबी या नाकामी का निर्धारण करता है? यह है प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त , या "श्रेष्ठता का क्षेत्र।" हर कंपनी अस्तित्व में आकर फिर उसे क़ायम रखती है, क्योंकि उसमें बाज़ार को अपने प्रतिस्पर्धियों की तुलना में किसी न किसी तरह से कुछ बेहतर देने की क्षमता होती है। वह जब तक अपने उपभोक्ताओं की ज़रूरतों को, दूसरों की तुलना में, किसी न किसी तरह से बेहतर तरीक़े से पूरा कर पाती है, कारोबार में बनी रहती है।

प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त या बिक्री के लिए ज़रूरी अनूठी ख़ासियत यूनिक सेलिंग प्रोपोज़िशन (यूएसपी) ही कंपनी की विकास की दर, बिक्री के आँकड़ों, लाभ और उसके अस्तित्व की संभावना का फ़ैसला करती है। प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त नहीं रखने वाली कंपनियाँ जल्द ही बाज़ार से ग़ायब भी हो जाती हैं। उनकी जगह साफ़, सुस्पष्ट, प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त वाली ऐसी कंपनियाँ ले लेती हैं, जिनके लिए उपभोक्ता अपने बटुए खोलने के लिए तैयार रहते हैं और हो जाते हैं।

आप भी कुछ अलग नहीं हैं। एक निजी कंपनी के अध्यक्ष की हैसियत से, आपको भी कुछ प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त हासिल कर उसे क़ायम रखना चाहिए। आपको भी एक विशेष क़ाबिलियत हासिल कर लेनी चाहिए। आपको अपने काम में सौ फ़ीसदी श्रेष्ठता हासिल कर लेनी चाहिए, ताकि अपने क्षेत्र में शीर्ष पर पहुँच सकें। अपनी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त को पता करने में आपके द्वारा चुने गए विकल्प और फ़ैसले ही आपकी ज़िंदगी और कैरियर में आपकी आर्थिक कामयाबी का निर्धारण करेंगे।

कठिन मार्ग से कामयाबी

कुछ साल पहले की बात है, मेरा एक दोस्त शेयरों की दलाली से जुड़ी कंपनी में काम करने के लिए गया। भर्ती और प्रशिक्षण का कार्यक्रम बेहद तकनीकी पेचीदगियों वाला था और बिक्री का प्रशिक्षण तो लगभग अस्तित्वहीन ही था। आख़िरकार जब उसे दलाली का लाइसेंस मिला, तो

उसे यलो पेजेस देकर कहा गया कि वह “डायलिंग फ़ॉर द डॉलर” का काम करे, यानी कि किसी भी व्यक्ति को फ़ोन लगाकर अपने उत्पाद के बारे में जानकारी देकर निवेश के लिए तैयार करे। उसे जल्द ही पता लग गया कि बिक्री की पेशेवर दुनिया में यह काम सबसे कठिन कामों में से एक है।

एक दिन उसे एकाएक ऐसा विचार अपने आप आया, जिसने उसकी ज़िंदगी को ही बदलकर रख दिया। और आख़िरकार एक दिन वह देश का शीर्ष आर्थिक सलाहकार बन गया। उसे यह एहसास हो गया कि उसका कैरियर नहीं पूरी ज़िंदगी, उसके साथ होने वाली हर बात - उसके परिवार का रहन-सहन, उसका बैंक अकाउंट और उसका भविष्य - इसी बात से निर्धारित होगा कि वह फ़ोन के इस्तेमाल में कितना निपुण है। उसी दिन से उसने फ़ैसला कर लिया कि टेलीफ़ोन के भविष्य के निर्धारक और बिक्री के सबसे अहम हथियार के तौर पर इस्तेमाल में वह महारत हासिल करके रहेगा।

उसने टेलीफ़ोन पर बातचीत की तकनीक से संबंधित लगभग सभी किताबें पढ़ डालीं। उसने हरसंभव पाठ्यक्रम को पूरा किया और इस विषय पर उपलब्ध जानकारी के हर अंश को पढ़ डाला। टेलीफ़ोन के इस्तेमाल में उसने इतनी ज़्यादा महारत हासिल कर ली कि वह किसी भी व्यक्ति से टेलीफ़ोन पर बात के दौरान उसकी आवाज़ में आने वाली 19 प्रकार की विभिन्न हिचकिचाहटों को पहचानने लगा था। उसने हर क़िस्म की हिचकिचाहट से निपटने के लिए सही तरीक़ा विकसित किया, ताकि वह ग्राहक को यह भरोसा दिला सके कि वह उन्हें सही सलाह दे रहा है।

आज, वह केवल फ़ोन पर ही लोगों को निवेश की चीजें ख़रीद और बेचकर कमीशन में ही पचास लाख डॉलर सालाना से ज़्यादा कमा रहा है। टेलीफ़ोन से ही 99 फ़ीसदी कारोबार करने के बाद अब वह कम्प्यूटर, ई-मेल और फ़ैक्स की भी मदद लेने लगा है। वह अपने ग्राहक से निजी तौर पर कभी-कभार ही मुलाक़ात करता है। लेकिन, जब बात टेलीफ़ोन की हो तो वह संवाद में उस्ताद है। उसने निश्चित ही साफ़ तौर पर अपने प्रतिस्पर्धियों पर एक बढ़त हासिल कर ली थी, जिसने उसे उसके क्षेत्र में शीर्ष पर पहुँचा दिया। आपके लिए यह क़दम क्या हो सकता है?

ख़ुद करके देखें परियोजना

यहाँ आपके लिए एक सवाल: इस वाक्य को पूरा करें, “अगर मैं _____ अच्छे से करता हूँ, तो मैं उतने पैसे कमा सकता हूँ, जितने की मुझको ज़रूरत है।” आपका काम इस ख़ाली स्थान को भरना है।

वह क्या कौशल है, जिसे अगर आपने विकसित किया और इसे अच्छी तरह से किया, तो यह आपकी कमाई पर सबसे ज़्यादा सकारात्मक असर डालेगा? अगर आप एक जादुई छड़ी को घुमाकर अपने काम के किसी एक हिस्से को बहुत ही अच्छी तरह से करते हैं तो वह काम का कौन सा हिस्सा होगा? आपका जवाब चाहे जो हो, यही वह की रिज़ल्ट एरिया है, जिस पर आपको तत्काल काम में जुट जाना चाहिए।

आपके कारोबार या कैरियर में सभी स्थायी सफलता, किसी काम को बहुत ही अच्छी तरह से करने से मिलेगी, ऐसा काम जिसकी दूसरे लोग क़द्र करते हों और जिसके लिए पैसा देने को तैयार हों। और हर वह बात जो दूसरे अच्छी तरह से कर सकते हैं, आप भी उसे करना सीख सकते हैं। याद रखिए, आज जो शीर्ष दस फ़ीसदी में हैं, उन्होंने शुरुआत नीचे के दस फ़ीसदी से की थी।

आज जो कोई भी अच्छी स्थिति में है, वह कल कमज़ोर स्थिति में था। आपके क्षेत्र में शीर्ष पर मौजूद सारे लोग, कभी किसी अन्य क्षेत्र में थे। ज़िंदगी की दावत की क़तार में आगे रहने और सभी बढ़िया बातें हासिल करने का रास्ता बहुत आसान है। सबसे पहले, क़तार में लग जाएँ । शीर्ष दस फ़ीसदी लोगों में स्थान बनाने का संकल्प लीजिए, चाहे उसके लिए कितना भी वक़्त लग जाए। दूसरा, क़तार में बने रहें । एक बार आप निजी स्तर पर बेहतरी की ओर बढ़ने लगते हैं, तो लक्ष्य तक पहुँचने तक सीखना और अभ्यास करना जारी रखिए।

आपके लिए एक अच्छा समाचार। ज़िंदगी की दावत की क़तार गतिमान है! यह कभी भी बंद नहीं होती। यह हर रोज़ चौबीसों घंटे खुली रहती है। जो कोई भी इस क़तार में आकर फिर उसमें बना रहता है , अंततः आगे निकल ही जाता है। शीर्ष दस फ़ीसदी लोगों में आने से आपको आपके अलावा कोई भी नहीं रोक सकता। आप ही ज़िम्मेदार हैं।

अपनी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त को स्पष्ट करें

आपको अपने आप से पहला सवाल पूछना चाहिए, “मुझमें प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त वाली क्या बात है?” वह कौनसी बात है जिसे करने में आपको महारत हासिल है? वह क्या है जो आप किसी भी अन्य व्यक्ति से बेहतर तरीक़े से कर सकते हैं? आपके पास वह कौन सी क़ाबिलियत है, जिसके कारण आज तक आपने इतनी तरक्क़ी की? आप किस काम में अच्छे हैं?

आपका दूसरा सवाल है, “मेरे उद्योग की दिशा को देखते हुए, आज से तीन या पाँच साल बाद मेरी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त क्या होगी?” अगर चीज़ें आज की ही तर्ज़ पर होती रहीं और आप तीन से पाँच वर्ष बाद की स्थिति को देख सकते हों और इर्द-गिर्द देखें, तो आपकी राय में आप किस काम को बेहतरीन तरीक़े से अंजाम दे रहे होंगे?

कई लोगों को दोनों ही सवालों के जवाब देने में परेशानी होती है। उन्हें यह पता ही नहीं होता कि आज उनकी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त क्या है और इस वजह से उनको यह भी पता नहीं होता कि भविष्य में उनकी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त क्या होगी। अगर आप इस स्थिति में हैं तो आप पर कम उपलब्धि हासिल करने और कैरियर में नाकाम ही रह जाने का ख़तरा मँडरा रहा है।

आपकी संभावित प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त

अब अगला सवाल, “आपकी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त क्या होनी चाहिए ?” अगर आप किसी एक क्षेत्र में सर्वश्रेष्ठ हो सकते हैं, तो वह कौन सा क्षेत्र होगा? अगर आप असमंजस में हैं तो अपने बॉस या अपने सहकर्मी से जाकर पूछिए। उनसे पूछिए, “अगर मैं वाक़ई किसी एक ही बात में अच्छा, बहुत अच्छा होता, तो मेरे द्वारा हासिल परिणामों के लिए किसका सबसे ज़्यादा

सकारात्मक प्रभाव होता?”

आप इस सवाल को पूछने के तुरंत बाद ही इसका जवाब जान लेते हैं। अगर आप अपने लिए सबसे ज़रूरी क़ाबिलियत को लेकर संदेह की स्थिति में हैं, तो दूसरों से सलाह और जानकारी लें। आपके इर्द-गिर्द के लोग, ख़ासतौर पर आपका बॉस, आपको इस सवाल का सबसे जल्दी जवाब दे सकता है।

एक बार आपको जवाब मिल जाए, तो फिर आप उस कौशल को तराशने को ही अपना अगला लक्ष्य बना लें। उस क्षेत्र में आप अपनी सोच को सकारात्मक तरीक़े से बदल डालें और यह कल्पना करें कि उस क्षेत्र में कामयाबी हासिल करने की क़ाबिलियत आप में है। आप इसे लिख लें, एक समयसीमा तय करें, एक योजना बनाएँ और उस क्षेत्र में ख़ुद को सुधारने के काम में जुट जाएँ। काफ़ी कम वक़्त में ही, आप अपने काम में एक विजयी बढ़त हासिल कर लेंगे, जिससे आपको दूसरों से आगे निकलने में मदद मिलेगी।

स्टाफ़ को निकाल बाहर करें

आजकल कुछ कंपनियाँ अपने कर्मचारियों को संकट में डालकर उनको परख रही हैं। हर एक को बुलाकर कहा जाता है कि पूरे स्टाफ़ को काम से निकाला जा रहा है। वे घोषणा करते हैं कि वे कुछ लोगों को फिर से इस काम के लिए चुनना चाहते हैं और वापस आने के इच्छुक लोग इस तरह से दोबारा आवेदन कर सकते हैं, मानो वे बाहरी कॉन्ट्रेक्टर के ज़रिए भर्ती किए जा रहे हों।

इस आवेदन में, उनको यह दर्ज करना होगा कि वे क्या करना चाहते हैं, किस तरह से करना चाहते हैं, अपने काम के लिए वे कितना वेतन लेंगे और वे जो काम करने का दावा कर रहे हैं उसके लिए उनको यह वेतन देकर कंपनी को कितना फ़ायदा होगा या वह कितना बचत कर सकेगी।

जैसी कि आप कल्पना कर सकते हैं, कंपनी के कई कर्मचारी इस रुख़ से हतप्रभ रह जाते हैं। उनके लिए यह विचार ही समझ के बाहर की बात है कि वे अपने काम के लिए दोबारा आवेदन करके अपने द्वारा माँगे जा रहे वेतन को सही भी साबित करें। अधिकांश लोगों ने अपने काम के बारे में इस तरह से कभी सोचा ही नहीं था।

आख़िरकार, बॉस उसमें एक पुछल्ला और जोड़ देता है। वह उनको बताता है कि वे इसी काम के लिए आवेदन कर रहे अपने दूसरे साथियों के साथ होड़ में शामिल हैं। जो कोई भी कंपनी को सबसे अच्छा प्रस्ताव देगा, काम उसे ही मिलेगा।

तय करें कि आप क्या करते हैं

अगर आपको इस स्थिति में रखकर आपसे अपनी ही नौकरी के लिए प्रस्ताव बनाने के लिए कहा जाता है। साथ ही आपसे कहा जाता है कि आप अपने सबसे महत्वपूर्ण और मूल्यवान काम और अपने बारे में सोच का ख़ुलासा करें। आप किस तरह से वर्तमान मालिक से दोबारा नौकरी के लिए आवेदन करेंगे? आप किस तरह से उस वेतन को सही साबित करेंगे जो कि अभी आप अपने काम के बदले में पा रहे हैं?

आपकी मुख्य योग्यता क्या है? आपके पास ऐसी कौन सी ख़ास क़ाबिलियत और क्षमताएँ हैं, जो आपको मूल्यवान और दूसरों से बेहतर बनाती हैं? आपकी मुख्य योग्यता क्या होनी चाहिए और भविष्य में ये क्या हो सकती है? वह क्या चीज़ है जो आप इतने बेहतर तरीक़े से करते हैं कि आपको जो वेतन मिल रहा है आप उसके क़ाबिल हैं? कैरियर में कामयाबी के लिए इन सवालों के आपके जवाब बेहद महत्वपूर्ण हैं।

आप कितने बेहतर हैं?

आप अपने काम में कितने अच्छे हैं, इसका पता लगाने का बहुत ही आसान तरीक़ा है: क्या आपकी बहुत माँग रहती है ? अगर आप काम में बहुत अच्छे हैं तो लोग आपको वर्तमान नौकरी से अपने यहाँ लेने के लिए बेताब रहेंगे। आपको नियमित तौर पर नौकरी के लिए न्यौते मिलते रहते हैं। अगर आप स्वरोज़गार वाले हैं, तो आपके पास ज़रूरत से ज़्यादा काम है। आपके पास संतुष्ट उपभोक्ताओं से सिफ़ारिशें और लोगों से संपर्क के लिए सूचनाएँ आती रहती हैं।

जब आपकी माँग हो तो आपकी नौकरी सुरक्षित रहती है। आप जानते हैं कि अगर आपकी वर्तमान नौकरी को कुछ हो गया तो आप कल ही सड़क पार करके दूसरी नौकरी हासिल कर सकते हैं। वित्त व्यवस्था के उतार-चढ़ावों को लेकर आप कभी भी परेशान नहीं होते, क्योंकि आपके पास एक दिन में सँभाल सकने से भी ज़्यादा मौक़े हैं।

जब आप इस बिंदु पर पहुँच जाएँ तो आप जान जाएँगे कि आप अपने कार्यक्षेत्र के श्रेष्ठ लोगों में से एक हैं। आपको ख़ुद के बारे में ग़ज़ब का एहसास होगा। आपका अपने भविष्य पर पूरी तरह से नियंत्रण होगा।

वही करें जो आपको पसंद है

आप सोचकर हैरान होंगे कि अगर आपका श्रेष्ठता का कोई क्षेत्र नहीं है तो आप इसका पता कैसे लगाएँ। अगर आप जो कर रहे हैं, उसी में काफ़ी अच्छे हैं तो आपको यह बात पता होनी चाहिए कि इतनी तेज़ी से हो रहे परिवर्तनों के बीच आप किसी और कार्यक्षेत्र में हो सकते हैं। कुछ सालों बाद, शायद किसी और नौकरी में, कुछ और करते हुए, शायद बिलकुल ही अलग क़िस्म का काम, अलग क़िस्म की श्रेष्ठता के साथ। आप जिस चीज़ के बूते आज के मक़ाम तक पहुँचे हैं, वहाँ बने रहने के लिए उतना ही पर्याप्त नहीं है।

यहाँ आपकी सोच बदलने के सबसे महत्वपूर्ण तरीक़ों में से एक पेश है। कामयाब लोग वही करते हैं जो वे पसंद करते हैं। वे काम केवल उसमें छिपे आनंद और कलात्मक अवसर के लिए करते हैं। अगर उनको पैसे नहीं भी मिलते तो भी शायद वे यही काम करते होते। अपने आपसे एक सवाल पूछिए: “अगर मैं आर्थिक तौर पर पूरी तरह से सक्षम होता और जो चाहे कर सकता, तो क्या करता?”

अगर आपको एक करोड़ डॉलर मिल गए, तो आप अपनी ज़िंदगी को किस तरह से बदलेंगे? अधिकांश लोग, एक करोड़ डॉलर मिलते ही, सबसे पहले अपनी नौकरी को छोड़ देंगे। अगर आप एक करोड़ डॉलर के लिए अपना वर्तमान काम छोड़ सकते हैं, तो यह ख़तरे की घंटी

है। ज़ाहिर है कि आप पर अपने कैरियर और अपनी ज़िंदगी को बर्बाद करने का ख़तरा मँडरा रहा है।

आपको किस काम में मज़ा आता है

अपने बूते लखपति बनने वाले हर लोग हर बार यही कहते हुए मिल जाएँगे कि उनकी कामयाबी का राज़ यही है कि उन्हें वह काम मिल गया जिसमें उनको सबसे ज़्यादा मज़ा आता था और उन्होंने इसे पूरे दिल से किया। अधिकतर कामयाब लोगों को यही लगता है कि वे वाक़ई में ज़रा भी काम नहीं करते। उनमें से कुछ तो कहते हैं, "मैंने अपनी ज़िंदगी में एक दिन भी काम नहीं किया।" उनका काम और उनका शौक़ एक-दूसरे से मिल गए हैं। वे नहीं जानते कि इनमें से एक कहाँ शुरू होता है और दूसरा कहाँ पर ख़त्म। जब वे काम नहीं कर रहे होते तो भी इसी के बारे में सोचते रहते हैं और बातें करते रहते हैं। और जब वे काम करते होते हैं तो इसी में खो जाते हैं।

अकेले अमेरिका में ही 22 हज़ार क़िस्म के आधिकारिक रोज़गार हैं। इन 22 हज़ार रोज़गारों में कुछ उपभाग भी हैं, जिन्हें मिलाकर आपके लिए आँकड़ा एक लाख के पार चला जाता है। इनमें से 21 वीं सदी में ऐसे काम करते हुए भी लोग मिल जाएँगे जिनका अभी दुनिया को पता भी नहीं है।

इन हज़ारों नौकरियों में से, कई ऐसी हैं जिनसे आप जुड़ सकते हैं और एक बेहतर ज़िंदगी गुज़ार सकते हैं। आपका लक्ष्य एक आदर्श काम को खोजना है, ऐसा काम जिसे करने में आपको बहुत आनंद, संतोष और कामयाबी का एहसास हो और फिर अपनी सारी ऊर्जा उस एक काम में सर्वश्रेष्ठ बनने के लिए झोंक दें।

कामयाबी निशान छोड़ जाती है

अपनी ख़ासियत और विशेष योग्यताओं को जानने की शुरुआत आपको अपने गुज़रे वक़्त में झाँककर करनी होगी। किस तरह के काम से आपको सबसे ज़्यादा अच्छा परिणाम और पारिश्रमिक मिला है?

जब आप स्कूल में थे, कौन से विषय आपको सबसे ज़्यादा पसंद थे? कौन से विषयों में आपको सबसे अच्छे अंक मिला करते थे? आप हमेशा ऐसे ही कामों को करने में श्रेष्ठ हो सकते हैं जो कि आपको लुभाते हों, जो आपका ध्यान खींच सकते हों, जो आपकी रुचि बन सकते हों और जिनकी ओर आप स्वाभाविक तौर पर खिंचे चले जाते हों ।

कोई बात आपके लिए ठीक है या नहीं, इस बात का परीक्षण आप अपनी उस बात को सीखने की ललक की तीव्रता से कर सकते हैं। आपको उसके बारे में पढ़ने में मज़ा आएगा, बात करने में मज़ा आएगा और सीखने में मज़ा आएगा। न केवल इतना, बल्कि आप उस क्षेत्र के सबसे कामयाब लोगों की ओर आकर्षित होंगे, जिसके लिए आप ख़ुद को फ़िट महसूस करते हैं।

अपने बचपन की ओर लौटें

भविष्य के निर्धारण का एक तरीक़ा अपने भूतकाल का परीक्षण है। पीछे मुड़कर देखिए कि जब

आप 7 से 14 वर्ष की उम्र के बीच में थे, तो आपको सबसे ज़्यादा मज़ा किस बात में आता था। उस वक़्त तो आप किसी भी आकर्षित करने वाले विषय को अपनाने के लिए आज़ाद थे। उस वक़्त आपको क्या करने में सबसे ज़्यादा मज़ा आता था? अगर आपको याद नहीं तो जाकर अपने माता-पिता से पूछिए। उनको आमतौर पर याद होगा कि जब आप छोटे थे तो अधिकांश वक़्त क्या करते थे।

मेरे एक सेमीनार में एक व्यक्ति ने मुझको बताया कि यह सिद्धांत उस पर पूरी तरह से लागू हुआ। जब वह 7 से 14 वर्ष की दरमियानी उम्र का था तो उसे हवाई जहाज़ों के मॉडल बनाना पसंद था। उसने कई रातें जागकर जटिल और जटिल विमान बनाए। जल्द ही वह इंजिनों वाले छोटे विमान बनाकर उनकी प्रतियोगिताओं में भाग लेने लगा। बड़े होने के साथ, उसने बड़े विमान बनाना शुरू किया, रिमोट कंट्रोल से उड़ने वाले और उन्हें पूरे देश की प्रतियोगिताओं में उड़ाया।

जब उसने हाईस्कूल की शिक्षा पूरी कर ली, तो यूनिवर्सिटी में भर्ती होकर एयरोनॉटिकल इंजीनियरिंग में डिग्री हासिल की। अब वह तीन कंपनियों का मालिक है। एक कंपनी में वह छोटे विमान डिज़ाइन करता है। दूसरी कंपनी में वह हवाई जहाज़ किराए से देता है और तीसरी कंपनी विमानों की देखरेख का काम करती है। उसने मुझे बताया कि उसका कारोबार आज लाखों डॉलर का है, लेकिन उसे लगता है कि उसने ज़िंदगी में एक दिन भी काम नहीं किया। वह आज भी उसी काम को कर रहा था, जिसे करने में उसे जवानी के दिनों में भी मज़ा आता था। और उसकी उम्र थी केवल 35 वर्ष।

अपने महत्व की भावना

डेल कार्नेगी ने एक बार लिखा था, “मुझे बताइए कि किसी व्यक्ति को अपने महत्वपूर्ण होने का एहसास कौन सी बात कराती है और मैं बताता हूँ कि उसकी पूरी ज़िंदगी का फलसफ़ा क्या है।” आपको अपने सबसे महत्वपूर्ण होने का एहसास कौन सी बात देती है? वह कौन सा काम है, जिसे आप सही तरीक़े से करके आत्मसंतोष महसूस करते हैं? किस काम को करने में आपको सबसे ज़्यादा मज़ा आता है, इतना ज़्यादा कि आप बार-बार इसकी ओर खिंचे चले जाते हैं?

नेपोलियन हिल ने एक बार कहा था कि कामयाबी हासिल करने के सबसे बड़े रहस्यों में से एक यह तय करना है कि किस काम को करने में आपको सबसे ज़्यादा मज़ा आता है और फिर उसी काम के ज़रिए जीवनयापन का एक ज़रिया खोज निकालना । अधिकांश लोग इसका ठीक उलटा करते हैं। वे वह करते हैं जो उनकी राय में उनको अंततः अपनी पसंद के काम को करने के लिए वक़्त और पैसा जुटाने के लिए करना ही चाहिए । आपका लक्ष्य इससे उलटा होना चाहिए। आपको शुरुआत से वही काम करना चाहिए जिसको करने में आपको मज़ा आता हो। इस तरह, आप ऐसी ज़्यादा से ज़्यादा बातों को बेहतर तरीक़े से करने लगेंगे जो कि आपको अपने महत्वपूर्ण होने का एहसास कराती हैं।

हक़ीक़त का सामना करें

सोच बदलने के काम में आपके लिहाज़ से सबसे महत्वपूर्ण बातों में से एक है अपने साहस का स्तरीय विकास। मैं इस विषय के बारे में विस्तार से चर्चा बाद में अंतिम अध्याय में करूँगा। इस वक़्त तो इतना ही, जहाँ तक अपनी पसंद के काम को करने की बात है तो आपमें यह हक़ीक़त स्वीकारने का साहस होना चाहिए कि इस वक़्त शायद आप सही काम, सही स्थान या सही रिश्ते से जुड़े नहीं हैं। आप ग़लत रास्ते पर हो सकते हैं।

अधिकांश लोग, अपनी नौकरी, अपने कैरियर, अपने रिश्तों की ओर मुड़कर ठीक वैसे ही देखते हैं, जैसे कोई एकाएक गाड़ी को रिवर्स करने पर उसके किसी दीवार से टकराने के बाद ही उतरकर देखता है कि क्या हुआ। उनके स्पष्ट लक्ष्य नहीं होते, इसलिए उनके साथ जो कुछ भी होता है वे उसे स्वीकार लेते हैं। काम की शुरुआत में या काम को बदलने के वक़्त उनको जो भी काम दिया जाता है वे उसे स्वीकार लेते हैं। वे उस काम को करते हैं जो कि उनको दिया जाता है। वे अपने बॉस को अपने कैरियर का रास्ता चुनने की इजाज़त दे देते हैं।

उनकी कामकाजी ज़िंदगी पूरी तरह से उन्हीं लोगों के इर्द-गिर्द घूमने लगती है जो उन्हें वेतन देते हैं। अगर वह सावधान नहीं हुए तो वर्ष गुज़र जाएँगे और वे अपने भीतर छिपे उस बच्चे को खो देंगे, जिसने संभावनाओं और मौक़ों से पटी पड़ी इस दुनिया में ज़िंदगी का आगाज़ बड़ी उम्मीदों, सपनों के साथ किया था।

अपने प्रति सच्चे रहें

आध्यात्म के दिवंगत प्रोफ़ेसर जोसेफ़ कैंपबेल ने कुछ साल पहले टेलीविज़न पर बिल मोयर्स स्पेशल शो के दौरान एक घटना सुनाई थी। यह उनके और पत्नी द्वारा संरक्षित एक छोटे से स्थानीय रेस्टोरेंट में घटी थी। एक दिन, एक और दंपति वहाँ पर अपने छोटे बेटे के साथ आए और पास के ही टेबल पर डिनर के लिए बैठ गए। खाना आधा हो जाने के बाद बच्चा एकाएक बोला कि उसे खाना पसंद नहीं आया और वह उसे नहीं खाएगा। बच्चे का पिता बेहद नाराज़ हो गया और इस बात पर ज़ोर देने लगा कि उसे खाना पसंद आया हो या नहीं, उसे खाना ही पड़ेगा।

बच्चे ने इंकार किया और पिता से कहा, “लेकिन, मैं इसे नहीं खाना चाहता ।”

इस पर पिता का ग़ुस्सा फूट पड़ा और वह ज़ोर से चिल्लाया, “तुम नहीं खाना चाहते ? इस बात का किसी बात से क्या संबंध है? मैंने कभी भी ज़िंदगी में ऐसा काम नहीं किया जो कि मैं करना चाहता था! ”

कैंपबेल ने इसके बाद यह बात बताई कि कई लोग ज़िंदगी में ऐसी स्थिति तक पहुँच जाते हैं। कई लोग ऐसा महसूस करते हैं कि वे ताउम्र वही काम करते रहे जो दूसरे उनसे चाहते थे, क्योंकि उनमें अपनी पसंद का ही काम करने का साहस नहीं था।

कैंपबेल ने फिर कहा ज़िंदगी में कामयाबी और ख़ुशी का मूलमंत्र है “अपनी सबसे बड़ी ख़ुशी का पीछा करो।” इसका मतलब वही काम करें जो आपको पसंद है। इसका आशय है कि अपनी गुज़री ज़िंदगी के विहंगम दृश्य पर नज़र डालें और पता करें कि वह कौन सी बात है जिसे करने में आपको अन्य किसी भी बात की तुलना में सबसे ज़्यादा मज़ा आता था। ऐसी बात, जो

अगर कोई बंदिश न हो तो आप करना चाहेंगे और फिर अपनी ज़िंदगी को इसी के इर्द-गिर्द की गतिविधियों से परिपूर्ण कर दें।

उठकर चल देने के लिए तैयार रहें

आज हमारे समाज में अधिकांश ख़ुश पुरुष और महिलाएँ वे ही हैं, जिन्होंने किसी परिस्थिति के माकूल या संतोषजनक नहीं होने का एहसास होते ही उठकर चल देने का साहस दिखाया। उनमें इस फ़ैसले को करने का साहस था कि अब वे वही काम करेंगे जो उन्हें पसंद आता है, बनिस्बत उस काम के जो उन्हें लगता था कि उन्हें करना ही चाहिए। उन्होंने अपने भीतर अंदर तक झाँककर देखा और ईमानदारी के साथ अपनी नैसर्गिक प्रतिभा और योग्यता का मूल्यांकन किया। अधिकांश मामलों में उनकी ज़िंदगी ही बदल गई।

दूसरों की सुनें

कुछ साल पहले, मैंने काफ़ी गंभीरता के साथ इस बात पर विचार करना आरंभ किया कि वह क्या चीज़ है जो मैं वाक़ई करना चाहता हूँ। मेरी नौकरी समाप्ति के क़रीब थी और मेरी आर्थिक हालत के कारण भविष्य की संभावनाएँ भी ज़्यादा उत्साहवर्धक नहीं थीं। इस दौरान, मुझे हालाँकि यह पता था कि मुझे क्या करना रास आता है, लेकिन मुझे पक्का यक़ीन नहीं था।

ऐसे में, मैंने अपने एक दोस्त से पूछ लिया कि उसकी राय में मुझे क्या करना चाहिए? उसने एक पल की भी देरी न करते हुए जवाब दिया, “मुझे लगता है कि तुम टीचिंग और सेमीनार के काम में बेहतरीन साबित होगे।”

संयोग से मेरी भी यही सोच थी, लेकिन अपने समूचे कैरियर की दिशा एक अनजान क्षेत्र की ओर करने में मैं हिचकिचा रहा था। मेरे दोस्त के जवाब ने मुझे इस बात का एहसास करा दिया कि आपके आस-पास के लोगों को अधिकांशतया यह बात पता होती है कि आप क्या कर सकते हैं, फिर भले ही आपको यह पता न हो।

अगर आप अपनी नैसर्गिक प्रतिभा और क़ाबिलियत को लेकर सशंकित हैं, तो आपको अच्छी तरह से पहचानने वाले किसी व्यक्ति से पूछिए कि उसकी राय में आपके लिए कौनसा क्षेत्र आदर्श है। आपको जानने वाले और आपका ख़याल रखने वाले लोग आपको कोई ऐसा विचार या दिशा दे देंगे जो अधिकतर मामलों में आपकी ज़िंदगी को ही बदलकर रख देंगी। कई बार यह आपके दिल की ख़्वाहिश का ही ख़ुलासा होगा।

आपकी दिली ख़्वाहिश

आपके दिल की ख़्वाहिश ही वह ख़ास बात है जिसे अंजाम देने के लिए आप इस दुनिया में आए हैं। आपके अलावा कोई भी इस काम को बेहतर तरीक़े से नहीं कर सकता। यह बात आपको काफ़ी अरसे से अपनी ओर आकर्षित कर रही होगी, दूर बज रहे किसी गीत की धुन की तरह। यह वह बात है जो आपको हमेशा से पसंद रही है और युवावस्था से ही आपको अपनी ओर खींचती रही होगी।

शायद, आपने किसी को इसके बारे में नहीं बताया है। शायद, दिल के भीतर गहराइयों में, आप दिल की ख़्वाहिश को पूरा करने के लिए ज़रूरी परिवर्तनों को करने से भी डरते होंगे। लेकिन, सच्चाई यही है कि आप तब तक वाक़ई ख़ुश या संतुष्ट नहीं हो सकते, जब तक आप किसी भी काम को पूरे दिल से नहीं करते।

एरिक बटरवर्थ ने अपनी किताब डिस्कवर द पॉवर विदइन यू (हार्पर एंड रो, 1968) में लिखा है, "आप वह नहीं हैं जो आप हैं , आप वह हैं जो आप हो सकते हैं ।"

कल्पना कीजिए! आप वह नहीं हैं जो आप हैं, बल्कि आप वो हैं जो आप हो सकते हैं , जब आप अपनी नैसर्गिक प्रतिभा और क़ाबिलियत को जान लेते हैं और उसका विकास करते हैं।

अपने प्रति ईमानदार रहें

निजी नेतृत्व क्षमता का अहम गुण है कि आप अपने आपको उसी रूप में देखते हैं, जो आप हैं। आप पूरी तरह से ईमानदार हैं। आप इस बात को जानते और स्वीकारते हैं कि आप अपनी विशेष निजी कंपनी के अध्यक्ष हैं और ज़िम्मेदार व्यक्ति हैं। आप यह स्वीकारते हैं कि किसी भी क्षेत्र में अच्छी तरह से पुरस्कृत होने के लिए बेहतरीन प्रदर्शन करना ज़रूरी है। आप अपनी तरफ़ रणनीति के लिहाज़ से ऐसे देखते हैं जैसे आप किसी और की तरफ़ देख रहे हों। आप ही अपनी ज़िंदगी के हर हिस्से की योजना यह जानते हुए बनाते हैं कि कोई और आपके लिए इस काम को अंजाम नहीं देने वाला। ख़ासतौर पर, आप निजी और पेशेवर स्तर पर तरक्क़ी के लिए योजना बनाते हैं, ताकि आप भी उस क्षेत्र के शीर्ष लोगों में स्थान बना सकें।

रणनीति के लिहाज़ से ही सोचें और योजना बनाएँ

निजी स्तर पर रणनीतिक योजना को लेकर कुछ संकल्पनाएँ हैं, जो परिणामों में सुधार करके, आपकी ज़िंदगी को बदल सकती हैं। हर बात की ही तरह, यह सोच के विकल्प हैं जो आपको और प्रभावशाली तरीक़े से काम के रास्ते बताते हैं।

एक रेखा खींचना

पहली संकल्पना को मैं "शून्य से शुरुआत" कहता हूँ। अपनी ज़िंदगी और काम में कुछ वक़्त का विश्राम ले लें। अपने ताज़ा कामकाज के नीचे एक रेखा खींचें। अब, कल्पना कीजिए कि आप नए सिरे से शुरुआत कर रहे हैं। अपने आपसे पूछिए, "मेरी ज़िंदगी में क्या कोई बात है, जिसे मैं, नए सिरे से शुरुआत का मौक़ा मिलने की स्थिति में करना, क़तई पसंद नहीं करूँगा?"

यह आपके द्वारा अपने आपसे पूछा जाने वाला सबसे महत्वपूर्ण सवाल और जवाब होगा। आप इसे "आज के संदर्भ" में ज़िंदगी के हर एक हिस्से पर लागू कर सकते हैं। अधिकांश मामलों में निजी स्तर पर रणनीति बनाने में सबसे बड़ी समस्या यही है कि आप ऐसी चीज़ करना चाहते हैं जो अगर आपको दोबारा करने का मौक़ा मिलता, तो आप करते ही नहीं।

अधिकांशतया जब मैं कंपनियों से चर्चा करता हूँ तो वे मुझसे किसी एक उत्पाद की बिक्री को बढ़ाने या सेवा को बेहतर बनाने के तरीक़े पर सलाह माँगती हैं। मैं उनसे हमेशा पूछता हूँ,

“अब जबकि आपको सब पता है, तो अगर आपको दोबारा इस उत्पाद या सेवा को लाँच करने का मौक़ा मिलेगा तो क्या आप ऐसा करेंगे?”

वे हमेशा मुझे बताते हैं कि अब उनकी जो जानकारी है उसके आधार पर तो वे इसे बाज़ार में ही नहीं लाते। मेरी उनको हमेशा से यही सलाह होती है, “इसे ख़त्म कर दो।” किसी भी कंपनी के लिए यह समझदारी की ही बात होगी कि न बिकने वाले उत्पाद या अलोकप्रिय सेवा, जिसका कोई भविष्य भी न हो, को तत्काल बंद कर दे। यही बात, उत्पादों, सेवाओं, विधियों, बिक्री-विज्ञापन के तरीक़ों, निवेशों या किसी भी ऐसे क्षेत्र में जिसमें समय, पैसा और भावनात्मक ऊर्जा लगती हो, पर लागू होती है।

अपने पाँव आग पर रख दें

अगर आपकी ज़िंदगी या काम में कोई ऐसी चीज़ है, जो आप आज नहीं चाहते, यह जानते हुए कि अब आपको इस बात का पता लग गया है, तो बस उसका रोना रोते रहने से बेहतर है कि उसे तत्काल छोड़ दें ।

आपकी ज़िंदगी - निजी या कारोबारी - में क्या ऐसी कोई चीज़ है, जिसे आज की जानकारी के आईने में आप दोबारा क़तई नहीं करना चाहते? अगर है, तो अगला सवाल, “मैं किस तरह से इस बात या रिश्ते से बाहर निकल सकता हूँ?”

अपने कारोबार और अपने कैरियर के बारे में सोचिए। क्या आपकी ज़िंदगी का कोई ऐसा काम है, जिसमें आप, अब आपको हासिल जानकारी के आईने में आज दोबारा नहीं उलझना चाहेंगे? क्या कोई ऐसी विधि, तरीक़ा या क़दम है जो आज दोबारा शुरुआत का मौक़ा मिलने पर आप नहीं आज़माएँगे?

सबसे आख़िर में, अपने निवेशों के बारे में सोचिए, न केवल पैसे बल्कि वक़्त और भावनाओं के लिहाज़ से। क्या आपकी ज़िंदगी का कोई ऐसा हिस्सा है, जो आपको पीछे की ओर धकेल देता है, आपके तनाव और थकान का कारण बनता है, जो अगर आपको एक और मौक़ा मिला तो आप दोबारा करना नहीं चाहेंगे? कई बार, अपनी सोच और अपनी ज़िंदगी को बदलने का सबसे तेज़ रास्ता, अपने आपसे हर उस बात पर सवाल पूछना है जो आपको दुःखी कर रही हो। अगर यह काम नहीं कर रहा है, तो उसे तत्काल छोड़ दीजिए और किसी और काम में जुट जाइए।

आपकी सबसे अमूल्य धरोहर

आपकी सबसे अमूल्य धरोहर आपका समय है। यही आपका सबसे कम मात्रा वाला संसाधन भी है। आपके पास काफ़ी सीमित समय है और एक बार यह चला गया तो हमेशा के लिए ही चला जाता है। समय नश्वर है। आप चाहे जो कर लें, इसकी ज़्यादा मात्रा हासिल ही नहीं कर सकते। यह कहा जा सकता है कि आपकी ज़िंदगी का स्तर इस बात पर निर्भर करता है कि आप अपने इस बेशक़ीमती संसाधन का किस तरह से इस्तेमाल कर सकते हैं।

परिणाम और पुरस्कार, चाहे आप इसे किसी भी तरह से परिभाषित करें, ही सब कुछ हैं।

एक इंसान के तौर पर आपके प्रभाव का अंदाज़ा, आपके स्वास्थ्य, ख़ुशी और समृद्धि हासिल करने की आपकी क्षमता से ही लगाया जा सकता है। आपका काम ख़ुद को हासिल मिनटों और घंटों का ज़्यादा प्रभावशाली तरीक़े से इस्तेमाल करना होना चाहिए। ताकि आप अपने द्वारा निवेश किए गए समय के बदले में ज़्यादा से ज़्यादा मात्रा में बेहतर चीज़ों को हासिल कर सकें।

अपने समय का सौदा

ज़िंदगी में हर एक चीज़ एक क़िस्म का सौदा ही है। कुल मिलाकर, परिणामों और पुरस्कारों को हासिल करने के लिए आप अपने समय का सौदा करते हैं। आप अपने आस-पास देखकर और अपनी ताज़ा स्थिति के मूल्यांकन से पता कर सकते हैं कि आप कितने अच्छे सौदागर हैं। क्या आप अभी तक अपनी ज़िंदगी में की गई सौदेबाज़ी से संतुष्ट हैं?

कुछ लोग तो अपने समय के बदले में प्रति वर्ष 25 हज़ार डॉलर तक का सौदा कर लेते हैं। कुछ लोग इतना ही वक़्त लेकर ढाई लाख डॉलर प्रतिवर्ष तक कमा लेते हैं, हालाँकि संभव है कि दोनों की उम्र और अनुभव एक सा ही हो और शिक्षा व पृष्ठभूमि भी। लेकिन, उनमें से एक, दूसरे की तुलना में दस गुना कमा रहा है! आख़िर ऐसा क्यों?

साधारण शब्दों में, ज़्यादा कमा रहा शख़्स, कम कमा रहे दूसरे की तुलना में अलग तरह से सोचता और काम करता है। एक व्यक्ति दूसरे से बेहतर “सौदागर” है। एक व्यक्ति के पास बेहतर सूचना, लगातार अपनी जानकारी को तरोताज़ा करते रहने की आदत, जल्द की गई शुरुआत, ज़्यादा मेहनत का जज़्बा है और वह ज़्यादा देर तक उस काम में बना रहता है। एक अच्छा सौदागर जल्द ही विजयी बढ़त को हासिल कर लेता है और बाक़ी के लोगों से आगे निकल जाता है। जल्द ही, वह उन लोगों से ज़्यादा बेहतर काम करने लगता है और ज़्यादा कमाने भी लगता है, जिनके साथ उसने शुरुआत की थी। आपका भी यही लक्ष्य होना चाहिए।

आपका समय सीमित है

आप समय की बचत नहीं कर सकते। आप केवल इसे अलग तरीक़े से इस्तेमाल कर सकते हैं। आज की आपकी ज़िंदगी का हर एक हिस्सा आपके द्वारा किए गए समय के इस्तेमाल के परिणाम को ही दर्शाता है। अगर आप अपने भविष्य को अलग तरह का चाहते हैं तो आपको वर्तमान में समय को भी अलग तरीक़े से इस्तेमाल करना होगा। आपको अपने और ज़िंदगी में अपनी पसंद की बातों को हासिल करने के लिए समय के इस्तेमाल के बारे में सोच को बदलना होगा।

समय, एक तरह से, धन है। या तो इसे ख़र्च किया जा सकता है या इसका निवेश किया जा सकता है। अगर आप समय या धन को ख़र्च करते हैं तो यह चला जाता है। लेकिन, अगर आप धन और समय का समझदारी के साथ निवेश करते हैं तो भविष्य में आपको इसका अच्छा फ़ायदा मिलेगा। निजी रणनीतिक योजना और सोच आपको ऐसे हथियार दे देते हैं, जिसके सहारे आप अपने समय के निवेश पर ज़्यादा से ज़्यादा रिटर्न (रिटर्न ऑन टाइम इन्वेस्टेड/ROTI) हासिल कर सकते हैं। दूसरे शब्दों में कहा जाए तो यह आपको ज़िंदगी में

ज़्यादा से ज़्यादा रिटर्न दे देता है।

वह हर काम जो आपका कुछ वक़्त लेता है, वैकल्पिक होता है। विकल्प इस बात का कि आपको अपने समय का समझदारी से इस्तेमाल करना है या नहीं। आप चाहे जिस बात का चयन कर लें, लेकिन समय तो चला ही जाएगा। अगर आप किसी एक गतिविधि पर समय का निवेश करते हैं तो आपके पास किसी दूसरी गतिविधि के लिए उतना समय नहीं रहेगा। समय के इस्तेमाल के बारे में आपकी पसंद ही आपकी ज़िंदगी के स्तर का निर्धारण करती है, आज भी और भविष्य में भी।

आपको अपने समय को लेकर बेहद ईर्ष्यालु होना चाहिए। आपको कम महत्व की गतिविधियों पर वक़्त नहीं गँवाने को लेकर अड़ियल होना चाहिए। अगर आप अपनी ज़िंदगी और कैरियर में ऊर्जा के इस्तेमाल का सर्वाधिक लाभ पाना चाहते हैं तो आपको ऐसी तमाम गतिविधियों को कम, पहुँच से बाहर और ख़त्म कर देना चाहिए जो कि आपको समय का सर्वश्रेष्ठ इस्तेमाल नहीं लगती हों। शून्य आधारित सोच आपको बेहतर विकल्पों की तलाश में मदद करेगी। यह सोचने का एक ऐसा पुख़्ता तरीक़ा है जो आपकी ज़िंदगी को ही बदल देगा।

परेटो का सिद्धांत

रणनीतिक योजना की एक और महत्वपूर्ण संकल्पना है, 80/20 का नियम, “परेटो का सिद्धांत” जिसे इटालियन अर्थशास्त्री विलफ़्रेडो परेटो ने स्विट्ज़रलैंड में 1895 में लिखा था। यह नियम कहता है कि अस्सी फ़ीसदी परिणाम आपको बीस फ़ीसदी काम से मिलेंगे। अगर आप आने वाले दिन में दस कामों की सूची बनाएँगे तो तय मानिए कि इनमें से दो ऐसे काम होंगे जो बाक़ी आठ को मिलाकर भी उनसे ज़्यादा महत्वपूर्ण होंगे।

लेकिन, आपके काम में सबसे ज़्यादा महत्व रखने वाली बीस फ़ीसदी गतिविधियाँ, निश्चित ही सबसे कठिन और चुनौतीपूर्ण होंगी। आपके बीस फ़ीसदी परिणाम के लिए की जाने वाली बाक़ी की अस्सी फ़ीसदी गतिविधियाँ ज़्यादा आनंददायी और आसान होंगी। एक इंसान होने के नाते, स्वाभाविक तौर पर आप आसान चीज़ों को करने की ही प्रवृत्ति दिखाएँगे, हालाँकि उनकी कोई ज़्यादा क़ीमत और एहमियत नहीं है। हर मिनट के निवेश से ज़्यादा काम और परिणाम हासिल करने के लिए, आपको छोटे-मोटे काम पहले करने के मोह को त्यागना होगा । आपको अपने आपको इस तरह से अनुशासित करना होगा कि आपकी सारी ऊर्जा उन एक या दो बातों पर ही केंद्रित रहे, जो आप कर सकते हैं और जो अन्य की तुलना में ज़्यादा महत्वपूर्ण और मूल्यवान हैं।

रणनीति के साथ ख़ुद की मार्केटिंग

अपनी निजी सेवा कंपनी के अध्यक्ष के नाते, आपको अपनी और अपने काम की मार्केटिंग के लिए रणनीति के चार अस्थायी बिंदुओं के बारे में सोचना होगा। आपकी इनमें से हर एक क्षेत्र में प्रभावशीलता ही आपकी कमाई और भविष्य का निर्धारण करेगी। ये हैं: (1) विशेषज्ञता , (2) अलग पहचान , (3) विभाजन और (4) एकाग्रता ।

यह चार गतिविधियाँ किसी भी कारोबार में मुख्य तौर पर मौजूद होती हैं और किसी भी कारोबार में कहीं पर भी, हर उत्पाद और सेवा की कामयाबी के लिए ज़रूरी होती हैं। हर कारोबार में वृद्धि और लाभ दरअसल इन चार क्षेत्रों में बेहतर प्रदर्शन का ही परिणाम होते हैं। बिक्री और लाभ में कमी हो तो यह इनमें से किसी एक या एक से अधिक क्षेत्रों में कमज़ोर पड़ने का परिणाम होता है। इनमें से हर एक आप पर और आपके कैरियर पर भी लागू होता है।

अपने क्षेत्र में महारत हासिल करें

महारत का मतलब होता है कि आप ही तय करते हैं कि अपने क्षेत्र में आपको क्या करना है और किस तरह से उस काम को अच्छे से करना है। कामयाब लोग हर क्षेत्र में आम जानकारी हासिल करने की बजाय विशेष जानकारी हासिल करते हैं। वे अपनी प्रतिभा और समय को कई बातों में उलझाने की बजाय किसी एक काम पर ही केंद्रित रखते हैं। वे किसी एक क्षेत्र में ही बहुत ही अच्छे होने की ख्याति अर्जित करने के लिहाज़ से ही काम करते हैं। वे हर व्यक्ति की तरह हर काम करके सभी कामों में अधकचरे बनने की नहीं सोचते।

एक कामयाब कारोबार केवल एक क्षेत्र विशेष के ही उपभोक्ताओं में महारत हासिल कर सकता है। यह उस क़िस्म के उपभोक्ता के लिए ज़रूरी उत्पाद या सेवा में महारत पा सकता है। एक कामयाब सेल्समैन एक विशेष क़िस्म के उपभोक्ता को एक विशेष क़िस्म के उत्पाद को बेचने में महारत हासिल कर सकता है। किसी भी क्षेत्र का कामयाब व्यक्ति ज़्यादा से ज़्यादा वक़्त उन कम से कम बातों को करने के लिए देगा जो कि उसके कार्यक्षेत्र के लिहाज़ से ज़्यादा महत्वपूर्ण हैं।

आज आपको किस क्षेत्र में महारत हासिल है? भविष्य में यह क्या होगी? अगर आप अपने क्षेत्र में शीर्ष पर पहुँचना चाहते हैं तो यह क्या होनी चाहिए? यह क्या होगी, अगर आप दो पल के लिए ठहरकर यह सोचें कि आपके लिए हासिल करने की कोई सीमा नहीं है और आप अपनी पसंद के किसी भी कौशल, किसी भी बाज़ार में कामयाबी हासिल कर सकते हैं?

अपनी अलग पहचान बनाएँ

रणनीति के लिहाज़ से आपके कारोबार या कैरियर में दूसरी महत्वपूर्ण परिवर्तनशील वस्तु है आपकी अलग पहचान । यह एक ऐसा महत्वपूर्ण बिंदु है जो कि बिक्री, मार्केटिंग और कारोबार में वृद्धि में अधिकांशतया कामयाबी को तय करता है। यह आपके कैरियर में आपकी कामयाबी का आधारभूत निर्धारक है।

अपनी अलग पहचान बनाने का मतलब है कि आप उसी चीज़ को, जो दूसरे भी दे रहे हैं, कैसे अलग और बेहतर तरीक़े से दे सकते हैं। दरअसल, आपकी अलग पहचान, आपकी श्रेष्ठता का क्षेत्र है, आपकी विशिष्टता है, आपकी यूनिक सेलिंग प्रोपोज़िशन (यूएसपी)। यही वह बात है जो आपको अपने ही काम के क्षेत्र में दूसरों पर विजयी बढ़त दिला देती है।

अहम सवाल

कल्पना कीजिए कि आपका सबसे अहम ग्राहक आपसे पूछे, “आपके उत्पाद या सेवा में, आज के बाज़ार में दूसरों द्वारा भी उपलब्ध कराई जा रही बातों की तुलना में, क्या अलग, बेहतर, श्रेष्ठ है?” इस सवाल का जबाब आप कैसे देंगे? अगर आपको इस बात का ख़ुलासा करना हो कि आपके उत्पाद और सेवा, दूसरों की तुलना में क्यों और कैसे बेहतर हैं, तो आप क्या कहेंगे?

अनेक सेल्सपर्सन और कारोबारों के मालिक भी कई बार इन सवालों के जवाब नहीं जानते। अगर आप तेज़ी से प्रतिस्पर्धात्मक होते बाज़ार में अपनी बिक्री को बढ़ाना चाहते हैं तो आपको अपनी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त के बारे में स्पष्ट जानकारी होनी चाहिए।

एक व्यक्ति के तौर पर, अपने कैरियर के लिए ही निजी तौर पर रणनीति बनाते समय आपको यही सवाल ख़ुद से भी पूछना चाहिए। आपके पास वे कौन से ख़ास कौशल हैं, जो आपको इसी काम में अन्य लोगों से बेहतर बनाते हैं? आपके लिए कौन से कौशल उपयोगी साबित हो सकते हैं? अगर अभी आपको अपने कार्यक्षेत्र में महारत हासिल नहीं है, तो आपको तत्काल क्या क़दम उठाने की ज़रूरत है, ताकि आप ख़ुद को ऐसे मुक़ाम पर ले आएँ, जहाँ आप दूसरों से अलग दिखें?

अपने आदर्श उपभोक्ता को पहचानें

किसी भी कारोबार में रणनीति के लिहाज़ से तीसरी महत्वपूर्ण बात है, विभाजन । इसमें आपको अपने बाज़ारों और उपभोक्ताओं को अलग-अलग भागों में विभाजित करना होता है। आप इसके लिए अपने उन उपभोक्ताओं की पहचान करें, जो कि आपके द्वारा अपने कार्यक्षेत्र में और ज़्यादा कौशल हासिल करने और आपकी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त से सबसे ज़्यादा लाभान्वित होंगे।

इस काम में आप अपने आदर्श उपभोक्ताओं की पहचान करते हैं। वे कौन हैं? वे कहाँ हैं? उनमें क्या समानताएँ हैं? उनकी उम्र, आय, शिक्षा का स्तर, पृष्ठभूमि, पद, अनुभव आदि क्या हैं? आज, मार्केटिंग ज़्यादा से ज़्यादा क्षेत्र और क्षेत्र विशेष पर केंद्रित होती जा रही है। बिक्री और मार्केटिंग अब ज़्यादा व्यक्तिगत होती जा रही है, संभावित उपभोक्ताओं के वर्ग विशेष पर केंद्रित। ऐसे उपभोक्ता जिनकी ख़ासियतों और रहन-सहन में काफ़ी समानताएँ हों। आपके आदर्श उपभोक्ता कौन हैं?

ऊर्जा का केंद्रीयकरण

बिक्री और मार्केटिंग की रणनीति का चौथा और सबसे अहम अंग है उर्जा का केंद्रीयकरण । इसका अर्थ है आपकी ऐसी क़ाबिलियत, जिससे आप कम से कम समय में अपनी कामयाबी के लिहाज़ से महत्वपूर्ण ख़ास बाज़ारों पर अपनी सारी ऊर्जा और संसाधनों को केंद्रित कर दें। ऐसे बाज़ार जहाँ आपको सफलता का सबसे ज़्यादा विश्वास हो।

अपने सबसे क़ीमती मौक़े पर एकाग्रचित्त होने की आपकी क़ाबिलियत ही आपकी ऊर्जा को कई गुना बढ़ा देगी। कामयाबी पाने के लिए किसी भी क्षेत्र में एकाग्रता का बहुत ज़्यादा महत्व है।

कामयाबी बनाम नाकामी

डन और ब्रेडस्ट्रीट पचास वर्ष से अधिक समय से कामयाब और नाकामयाब कारोबारों के परिणामों का अध्ययन करते आ रहे हैं। कुछ दिनों पहले ही इन्होंने नाकाम कारोबारों के बारे में अपने रिसर्च को कम्प्यूटर में समेटा। इन आँकड़ों के विश्लेषण का निचोड़ था कि कारोबार "कम बिक्री" के कारण नाकाम होते हैं। कारोबार "ज़्यादा बिक्री" के कारण कामयाब होते हैं। बाक़ी तो बस व्याख्या ही थी।

अपनी कंपनी के अध्यक्ष के नाते, जो अपने कैरियर, नौकरी को लेकर रणनीति की योजना बना रहा हो, आपका काम अपने काम के लिए बिक्री के ज़्यादा से ज़्यादा अवसर मुहैया कराना है। इसके लिए आपको महारत , अलग पहचान , विभाजन और एकाग्रता को हासिल करना होगा। अपनी ज़िंदगी और कैरियर के अध्यक्ष होने के नाते, आपको अपने लिए बाज़ार से ज़्यादा से ज़्यादा धन जुटाने के लिए, एक या दो बातों में महारत हासिल करनी होगी। उसके बाद आपको इन एक या दो क्षेत्रों में दूसरों से निरंतर बेहतर बने रहना होगा।

आप असाधारण हैं

सच्चाई तो यह है कि आप असाधारण हैं। आपका जन्म विलक्षण प्रतिभा और योग्यताओं के साथ हुआ था, जो आपको अब तक हुए सभी इंसानों से अलग बना देती हैं। आपके जैसे किसी दूसरे के होने की संभावना पचास अरब में भी एकाध ही होगी। सच तो यह है, कि ऐसा कभी भी नहीं होगा।

कोई भी दूसरा ऐसा नहीं है जिसमें अनुभव, सोच, विचारों, एहसासों, शिक्षा और कल्पनाशीलता का इतना अनूठा और अद्भुत संगम हो। आपमें अपने भीतर, इसी वक़्त, अपनी किसी भी सोच को साकार करने की ताक़त और क़ाबिलियत है। आप माइकलएंजेलो को मिले बेजान पड़े संगमरमर के टुकड़े की ही तरह हैं। आप एक अनूठी सर्वश्रेष्ठ कलाकृति हैं, जिसे साकार होने का इंतज़ार है।

बड़ी कामयाबी और ख़ुशी तब मिलती है जब आप अपनी नैसर्गिक योग्यताओं को पहचान लेते हैं और फिर अपने इन्हीं जन्मजात गुणों को आधार बनाकर आगे बढ़ते जाते हैं। यह भी कहा जा सकता है कि आपको एक ख़ास क़िस्म की कामयाबी के लिए गढ़ा गया है और अगर आप उस ख़ासियत को जान लेते हैं तो आप कुछ ही सालों में उन बातों को हासिल कर लेंगे, जिसके लिए लोगों को पूरी उम्र लग जाती है।

भाग्य के भरोसे कुछ न छोड़ें

आप किसी भी बात को भाग्य के भरोसे नहीं छोड़ सकते। आप किसी जादू की उम्मीद या क़िस्मत से मिलने वाले किसी मौक़े का इंतज़ार नहीं कर सकते। आप इस बात को जान लेते हैं कि अगर कुछ होना है तो वह आपको ही करना है।

आपको चूँकि यह पता होता है कि आपको अब बाक़ी की ज़िंदगी कुछ न कुछ काम करना है, सो आप पहले ही यह फ़ैसला कर लेते हैं कि आप अपनी पसंद का ही काम करेंगे। आप

अपनी ख़ास क़िस्म की प्रतिभा और योग्यता को निखारकर, चाहे फिर वे किसी भी क्षेत्र की हों, वो सब कुछ हासिल कर लेंगे, जिसके आप योग्य हैं। आप अपनी पसंद का काम, अपनी पसंद के लोगों के साथ करेंगे, ऐसा काम जो आपकी दुनिया को बदल देगा।

आप अपने लिए काफ़ी ऊँचे लक्ष्य रखते हैं। आप अपने कैरियर और अपने भविष्य के बारे में सकारात्मक और रचनात्मक तरीक़े से सोचते हैं। आप इस बात को जान गए हैं कि जो बात दूसरे कर सकते हैं आप भी कर सकते हैं। एक बार यह तय कर लेने के बाद कि आपको क्या करना है, आप पूरे दिल के साथ उस काम को बहुत ही अच्छी तरह से करने में जुट जाते हैं। परिणामस्वरूप, फिर आपको रोक पाना किसी के बस में नहीं होता ।

करके देखें

1 . वह क्या काम है जिसे करने में आपको वाक़ई मज़ा आता है? वह कौन सी गतिविधि है जो आपको महत्वपूर्ण होने का एहसास दिलाती है?

2 . अगर आपको किसी एक काम या किसी कौशल में महारत हासिल हो सकती हो तो वह कौन सी होगी? इसे लक्ष्य मानकर इसी पर तुरंत काम करना शुरू कर दें।

3 . आपके काम के की रिज़ल्ट एरिया क्या हैं? हर क्षेत्र में आप अपने स्तर का एक से लेकर दस अंकों के आधार पर निर्धारण करें।

4 . वह कौन सा कौशल है, जिसे अगर आपने पूरी तरह से विकसित करके अच्छी तरह से इस्तेमाल में लाया, तो इसका आपकी ज़िंदगी पर सबसे ज़्यादा सकारात्मक असर पड़ेगा?

5 . आपको किस क्षेत्र में महारत हासिल है, आपकी सबसे अहम ख़ासियत और आपके द्वारा काम के दौरान की जाने वाली सबसे बेहतरीन बात क्या है?

6 . अगर आपको पूरे दिन एक ही काम करना हो तो वह ऐसा कौन सा काम या गतिविधि होगी, जिससे आप कंपनी के लिए और अपने काम में सबसे ज़्यादा योगदान दे सकेंगे?

7 . अपने दिल की इच्छा को पता करो, वह बात जिसे करने के लिए आपका इस दुनिया में आगमन हुआ है। अगर आपको ज़िंदगी में एक ही महान उपलब्धि हासिल करनी हो तो वह क्या होगी?

7
लोगों को प्राथमिकता दो

> निजी रिश्ते वह उपजाऊ ज़मीन हैं जिस पर सारी तरक्क़ी, सारी कामयाबी, सारी उपलब्धियों की फ़सल को हासिल किया जा सकता है।
>
> -बेन स्टेन

ऐसे लोग जिनको आप जानते हों और जो आपकी अच्छी बातों से अवगत हों, वही किसी भी अन्य बात की तुलना में, आपकी कामयाबी, ख़ुशियों और उपलब्धियों की सीमा को तय करने में ज़्यादा मददगार होंगे। कोई भी व्यक्ति किसी महत्वपूर्ण वस्तु को अकेले अपने दम पर हासिल नहीं कर सकता।

ज़िंदगी में रिश्ते ही सब कुछ होते हैं। मेरा मित्र चार्ली जोंस कहता है, "अगर आपने किताबें नहीं पढ़ीं या लोगों से मेलजोल नहीं बढ़ाया तो पाँच वर्ष बाद भी आप यहीं के यहीं रहोगे।"

द एचीविंग सोसायटी (वेन नॉस्ट्रेंड, 1961) के लेखक डॉ. डेविड मैकक्लेलेंड ने हारवर्ड में 25 वर्ष के रिसर्च के बाद निष्कर्ष निकाला कि आपके द्वारा अपनाया गया 'परिचितों का समूह' ही आपकी कामयाबी को सबसे ज़्यादा प्रभावित करेगा। मैकक्लेलेंड ने यूनिवर्सिटी के ग्रेजुएट्स के अलावा उन लोगों के भी अनुभव बटोरे थे, जो अमेरिकी जीवनशैली पर केंद्रित उनके सेमीनारों में मौजूद थे। उन्होंने इन लोगों पर कई सालों तक नज़र रखी। उनमें से कई ने जो सीखा उसे आज़माया और कई बेहतरीन काम किए। उन्होंने लाभ देने वाले कारोबार और कामयाब कैरियर बनाए।

हालाँकि, अनेक स्नातक उन सूचना या विचारों को कामयाबी में नहीं बदल सके, जो कि उन्होंने सीखे थे। आख़िर क्यों? जब उन्होंने वापस जाकर सर्वेक्षण किया, तो पाया कि दरअसल उच्चस्तरीय शिक्षा हासिल करने के बाद भी वह उन्हीं लोगों में लौट गए जो कि पहले भी उनके दोस्त थे। परिणाम यह हुआ कि वे उच्च शिक्षा के बाद भी अपने पुराने शौक़ों, काम के तौर-तरीक़ों और जीवनशैली की ओर ही लौट गए थे।

आपके परिचितों का समूह

आपके परिचितों का समूह दरअसल उन लोगों का प्रतिनिधित्व करता है जैसा कि आप बनना चाहते हैं। उदाहरण के लिए, अगर आप एक चर्च विशेष से संबद्ध हैं, तो उस चर्च के सदस्य

आपके परिचितों के समूह वाले कहलाएँगे। आप अपने आपको उनकी ही तरह समझते हैं। अगर आप किसी राजनीतिक दल, एक बाउलिंग लीग या किसी विशेष पेशे से संबद्ध हैं तो उस समूह या संस्थान के लोग आपके परिचित समूह के सदस्य हो जाएँगे। आप अपने आपको उनमें से ही एक मान लेते हैं।

वक़्त गुज़रने के साथ, आत्मसात करने की प्रक्रिया के चलते आप उनके व्यवहार, उनके तौर-तरीक़ों, हाव-भाव, बोलने के तरीक़े, पहनावे को भी अपना लेंगे। आपका परिचित समूह आपके व्यक्तित्व को ढालने में अहम होता है। आप अपने लक्ष्य, स्वभाव और अपने विचारों को भी उनसे मिलता-जुलता ही रखने का भरसक प्रयास करेंगे। इस प्रक्रिया को आप किशोरों को देखकर भली-भाँति समझ सकते हैं।

नए विकल्प तलाशें

आपकी बाहरी दुनिया में हर बदलाव आपके भीतर परिवर्तन के साथ ही शुरू होता है। आपके भीतर की दुनिया में बड़ा बदलाव तब आता है जब आप अपने से संबद्ध व्यक्तियों को बदल देते हैं। जब आप अलग तरह के लोगों से पहचान बढ़ाते हैं या ख़ुद को अलग ही क़िस्म के लोगों के बीच पाते हैं तो बिना आपकी जानकारी ही अपने आप आपके भीतर परिवर्तन आने लगता है।

परिवर्तन की यह प्रक्रिया चुपचाप बड़ी तेज़ी से होती है। मेरे भाषणों और प्रवास के दौरान, मैंने पूरे देश और दुनिया में अलग-अलग क़िस्म के ऐसे पुरुषों और महिलाओं के साथ काम किया है, जिन्होंने इस सलाह को गंभीरता के साथ लिया है। उन्होंने जान-बूझकर अपने परिचितों के समूह का दायरा बदलना आरंभ कर दिया है। वे अब विभिन्न संस्थाओं के विभिन्न लोगों के साथ मेलजोल बढ़ा रहे हैं। जल्द ही, वे अपने बारे में अलग तरह से सोचने लगते हैं और उनकी बाहर की दुनिया भी बदलने लगती है।

जो जैसा सोचता है

अनुरूपता के नियम (Law of Correspondence) के अनुसार आपकी बाहरी दुनिया आपकी भीतरी दुनिया का ही प्रतिबिंब है। बाइबल में कहा गया है, “जो व्यक्ति जैसा सोचता है, वैसा ही होता है।” इसका मतलब है कि आप अवचेतन मस्तिष्क में, ख़ुद को जैसा देखेंगे या सोचेंगे, बाहरी दुनिया में ठीक वैसा ही होने के लिए आप अपने भीतर परिवर्तन को भी ले आएँगे। यह पूरी किताब ही इस सोच पर आधारित है।

आपकी ज़िंदगी में आपकी सोच और आपकी अनुभूतियों को सबसे ज़्यादा फ़र्क़ अगर किसी बात से पड़ेगा, तो तय जानिए कि वह दूसरे लोग ही होंगे। कामयाब लोग वही होते हैं जो कामयाबी के लिए प्रयासरत और सकारात्मक सोच वाले लोगों के साथ मेलजोल को और अधिक बढ़ाते हैं। दूसरी ओर नाकामयाब लोग, अपने आप ही ऐसे लोगों के साथ जुड़ जाते हैं, जिनकी ज़िंदगी ठहर सी गई है। संकल्प लें कि ऐसे लोगों के साथ संपर्क मज़बूत करेंगे, जिनका साथ आपको अच्छा लगता हो और जिनसे आप कुछ सीख सकते हों। ऐसे ही लोगों के साथ काम करें और मेलजोल को बढ़ाएँ, जिनके जैसा आप बचपन से ही बनना चाहते रहे हों। जब

आप निजी संबंधों के लिए ऐसा मापदंड तय कर लेते हैं तो आपकी ज़िंदगी में तत्काल सुधार होने लगता है।

अपना नेटवर्क तैयार करें

आपका नेटवर्क ऐसा होता है, जिसमें आपकी जान-पहचान और बिना पहचान के लोग भी शामिल होते हैं। यह ऐसे लोग होते हैं, जिन पर आप अपने प्रभाव का इस्तेमाल कर सकते हैं और वो भी आप पर अपना प्रभाव छोड़ सकते हैं।

हमारे समाज में, हर स्तर पर, कामयाब लोग वही हैं जिनकी दूसरों की तुलना में ज़्यादा कामयाब लोगों से ज़्यादा पहचान है। इनकी इन लोगों के साथ मुलाक़ात बाक़ायदा योजना के साथ होती है, न कि संयोगवश। और आप भी ऐसा कर सकते हैं।

वक़्त गुज़रने के साथ, कई पुरुषों और महिलाओं को एक शहर से दूसरे शहर और एक कार्यक्षेत्र या उद्योग से दूसरे में जाना पड़ता है। वे शुरुआत तो बहुत ही कम पहचान के साथ करते हैं, लेकिन कुछ ही वक़्त में वे अपने नए क्षेत्र में काफ़ी ख्याति अर्जित कर लेते हैं और उनको लोगों का सम्मान भी हासिल हो जाता है। ऐसा क्यों होता है? दरअसल ये लोग अपनी नई ज़िंदगी में सकारात्मक नेटवर्किंग को अपना लेते हैं।

वे तुरंत ही, अपनी पहचान वालों का एक नया और सकारात्मक समूह तैयार कर लेते हैं। वे ऐसी कार्ययोजना बनाते हैं जिससे वे कम से कम वक़्त में ज़्यादा से ज़्यादा प्रभावशाली लोगों से पहचान बना सकें।

अपना नेटवर्क तैयार करना

यहाँ आपके लिए एक ख़ास क़वायद। अगले छह महीने या एक साल के भीतर अपने क्षेत्र के सबसे प्रभावशाली सौ लोगों की एक सूची तैयार करें। जैसे-जैसे आप अख़बारों, बातचीत, समाचार प्रसारणों और अपने काम से इन लोगों की सूची तैयार करते जाएँ, यह योजना भी बनाना आरंभ कर दें कि आपकी इन लोगों से मुलाक़ात कैसे हो सकती है। एक बात याद रखिए, जितने ज़्यादा लोगों को आप जानेंगे और जितने ज़्यादा लोग आपके बारे में सकारात्मक सोच रखेंगे, आप अपनी ज़िंदगी के हर क्षेत्र में उतने ही ज़्यादा कामयाब होंगे।

एक बार आपके पास सौ सबसे प्रभावशाली लोगों की सूची तैयार हो जाए, तो आपको इसमें वक़्त-वक़्त पर नाम जोड़ते रहना चाहिए। एक योजनाबद्ध तरीक़े से इन लोगों के साथ संपर्क को बढ़ाना शुरू कीजिए। एक बार किसी व्यक्ति का नाम आपके पास आ जाए, तो सोचिए कि उसके साथ कैसे संपर्क साधा जा सकता है। सबसे आसान तरीक़ा, उस व्यक्ति को ऐसी बात के बारे में पत्र लिखिए, जिसके साथ वो व्यक्तिगत तौर पर जुड़ा हो या फिर आप उसे किसी ताज़ा कामयाबी के लिए बधाई भी दे सकते हैं।

अपने संपर्क के दायरे को बढ़ाते वक़्त धैर्य रखिए। किसी को पत्र लिखने या फ़ोन करने के बाद तत्काल यह उम्मीद मत लगा लीजिए कि वह आपसे मिलने आपके दरवाज़े पर ही आ जाएगा। आप इस वक़्त बीजों की बुआई कर रहे हैं। कुछ दिन बाद आप देखते हैं कि उस व्यक्ति

ने कुछ और काम किया है और आप उसे एक और ख़त लिख सकते हैं। कुछ वक़्त बाद, आपके यह प्रयास रंग लाने लगेंगे।

सब्र का फल मिलता है

मैं उन लोगों को पत्र लिखता रहता हूँ, जिनसे देश के दौरे के दौरान मेरी मुलाक़ात होती रहती है। मैं हर बार किसी कविता की प्रति, कोई किताब, कभी-कभार कोई ऑडियो प्रोग्राम या कोई भी ऐसी चीज़ भेज देता हूँ जो मेरी राय में उस व्यक्ति को पसंद आ सकती है। मैंने बरसों ऐसा सैकड़ों या हज़ारों लोगों के साथ किया है। अब, मैं जहाँ भी जाता हूँ, लोग मेरे पास आकर मेरे द्वारा लिखी गई बातों और भेजी गई चीज़ों की मुझे याद दिलाते हैं, कई बार बरसों पुरानी।

कुछ साल पहले की बात है, मैं वॉशिंगटन डीसी में एक स्तरीय कॉन्फ़्रेंस में था, कि राजधानी के एक सबसे बड़े संस्थान के वरिष्ठ व्यक्ति ने मेरे पास आकर मुझको याद दिलाया कि पाँच साल पहले मैंने उसे पत्र लिखा था और एक किताब भी भेजी थी। उसे अब भी याद था। उन्होंने अब मेरा कई अन्य दमदार लोगों से परिचय करवाया। ये नए रिश्ते मेरे लिए काफ़ी रोचक और फ़ायदेमंद साबित हो रहे हैं। ये सब बस मेरे बैठकर लोगों को दोस्ताना पत्र लिखने से शुरू हुआ था।

अपने कैरियर में तरक्क़ी

अमेरिका में उपलब्ध सारी नौकरियों में से 85 फ़ीसदी तो किसी विज्ञापन या रोज़गार दिलाने वाली कंपनी की बजाय केवल पहचान के ज़रिए ही हासिल की जाती हैं। किसी भी व्यक्ति को किसी ख़ास काम के लिए व्यक्ति की ज़रूरत होती है, तो वह सबसे पहले अपने नेटवर्क के लोगों को ही इस बारे में बताता है। एक व्यक्ति से दूसरे व्यक्ति तक होते हुए तलाश ऐसे व्यक्ति तक पहुँच जाती है, जिसे आमतौर पर खोज पाना मुश्किल होता है। यह सब केवल व्यक्तिगत संबंधों का ही कमाल होता है कि उस काम के लिए सही व्यक्ति को खोज लिया जाता है।

कई लोगों को यह बात पता चल चुकी है कि हर मौक़े पर अपने संबंधों को विस्तार देकर उन्होंने अपने काम को काफ़ी अच्छी तरह से बदल लिया है। जब कभी भी उनको कैरियर को बदलने की ज़रूरत पड़ी तो उनको पता था कि किस व्यक्ति से संपर्क साधा जाना चाहिए। ऐसा व्यक्ति जो सही जगह पर मौजूद था और आपको सही व्यक्ति के संपर्क में ला सकता है, ताकि आपका क़ीमती वक़्त उस स्तर, उस आय तक पहुँचने में ही बेकार न चला जाए।

बातचीत में सहभागी बनें

ज़ोरदार कामयाबी हासिल करने वाले कई पुरुषों और महिलाओं द्वारा नेटवर्क को तैयार करते समय इस बात का ध्यान रखा जाता है कि वे उसी क़िस्म के क्लबों, समूहों और संगठनों से जुड़ें, जिसके सदस्य कभी उनको उनके कार्यक्षेत्र में काम आ सकें।

एक शहर से दूसरे शहर जाते हुए मेरे अपने अनुभव से मैंने पाया कि कुछ ख़ास तरह के क्लबों और संस्थानों के साथ जुड़कर मैंने दोस्त बनाते हुए कुछ ही वर्षों में ऐसी तरक्क़ी की, जो

शायद अन्य तरीक़े से हासिल करने में मुझको दस से बीस साल लग जाते।

इसी वक़्त, एक या दो क्लबों या संगठनों से जुड़ने का फ़ैसला करो। आपको अपने कार्यक्षेत्र के लोगों के संगठन के साथ ही शुरुआत करनी चाहिए। अगर आप ज़मीन-जायदाद के कारोबार में हैं, तो उन्हीं लोगों के संगठन से जुड़ जाइए। अगर आप कारोबारी हैं तो कारोबारियों के संगठन के सदस्य बनिए। अगर आप बिक्री के क्षेत्र से हैं तो सेल्स एंड मार्केटिंग एक्ज़िक्यूटिव एसोसिएशन जैसे संगठन से जुड़ जाइए।

जब आप किसी पेशेवर संगठन से जुड़ते हैं तो कभी भी महज़ बैठकों में जाकर घर पर लौट आने की ग़लती मत कीजिएगा। अस्सी से नब्बे फ़ीसदी सदस्य यही करते हैं। हो सकता है कि संस्थान की सदस्यता के कारण उनको कुछ लाभ मिल भी जाए, लेकिन यह लाभ उस लाभ के पासंग भी नहीं बैठेगा जो आप सक्रिय सदस्य बनकर हासिल कर सकते हैं।

आपकी रणनीति ऐसी होनी चाहिए। जब आप किसी क्लब या संस्थान से जुड़ें, तो सबसे पहले उसकी सदस्यता पुस्तिका हासिल करें और उसकी विभिन्न कमेटियों पर नज़र डालें। जानकारी हासिल करें कि कौन सी कमेटी सबसे ज़्यादा सक्रिय और संस्थान के लिए सबसे ज़्यादा महत्वपूर्ण है।

कई बार तो यह सदस्य बनाने वाली कमेटी ही होती है। कई बार सरकार से संपर्क साधने वाली कमेटी महत्वपूर्ण होती है। कई बार ऐसा महत्व शिक्षा या पैसा एकत्र करने वाली कमेटी को हासिल होता है। लेकिन, वह चाहे जो भी हो, उसे खोज निकालिए जिसका संस्थान के विकास और स्वास्थ्य पर सबसे ज़्यादा प्रभाव हो और फिर आगे होकर उस कमेटी में स्थान पाने का प्रयास करें। ऐसे उत्साही लोगों के लिए निश्चित ही उसमें स्थान निकल आएगा।

अपना वक़्त दें

जब कभी भी आप किसी कमेटी की बैठक में भाग लें, गाहे-बगाहे हाथ उठाने की आदत सी डाल लें। किसी काम को ख़ुद खड़े होकर स्वीकारें। कुछ लिखने के लिए अपने आप तैयार हो जाएँ। आगे होकर ख़ुद ऐसा काम करें, जिसे किया जाना है।

नियम यह है: हर संस्थान में, दस फ़ीसदी से भी कम लोग सारा काम करते हैं। किसी भी कमेटी में बीस फ़ीसदी से भी कम लोग उस कमेटी का अस्सी फ़ीसदी से ज़्यादा काम करते हैं। आपका लक्ष्य उन दस से बीस फ़ीसदी शीर्ष लोगों में स्थान बनाने का होना चाहिए।

सबसे महत्वपूर्ण कमेटी में संस्थान के सबसे बेहतरीन और शीर्ष लोगों को रखा जाता है। ये उसी क़िस्म के लोग हैं जिन्हें आप अपने पहचान के समूह में चाहते हैं। ये उस तरह के लोग हैं, जिनसे आप रिश्ते बनाना चाहते हैं। ये वही लोग हैं जिनकी मदद आप तरक्क़ी के लिए चाहते हैं और जिन्हें आप अपने पेशेवर नेटवर्क का हिस्सा बनाना चाहते हैं।

सहकर्मियों के सामने काम

अपने संगठन की किसी भी कमेटी से स्वेच्छा से जुड़ने का सबसे बड़ा फ़ायदा यह है कि आपको अपने सहकर्मियों के सामने ही काम दिखाने का मौक़ा मिल जाता है। इसके अलावा आपको

उनको प्रभावित करने या उनसे कोई काम हासिल करने या उनके लिए कोई काम करने के लिए अलग से कुछ भी करने की ज़रूरत ही नहीं पड़ती।

जब कभी भी आप कोई ज़िम्मेदारी लेकर उसका सही तरीक़े से निर्वाह करते हैं तो वे चुपचाप इस बात को नोट कर लेते हैं। वे आपको औपचारिक धन्यवाद या फिर बधाई के सिवाय शायद कुछ और नहीं देंगे, लेकिन वे दिमाग़ में काफ़ी कुछ अंकित करते हैं, जो कि आगे चलकर आपके लिए फ़ायदे की बात साबित हो सकता है।

संभाषण की कला सीखें

अगर आपके मन में लोगों के सामने बोलने का कोई भय है तो आपको इसी वक़्त योजना बनाकर, इसे दूर करने का प्रयास करना चाहिए। एक छोटे से समूह के सामने कोई प्रस्तुति या फिर कहीं भाषण देने या किसी बैठक का संचालन करने की आपकी क्षमता दूसरों का ध्यान आपकी ओर खींच लेती है और उसके बाद यही लोग आपको हर अन्य काम को करने में सहयोग देने लग जाएँगे।

सौभाग्यवश, संभाषण की कला को सीखा जा सकता है। मैंने लोगों से कई बरसों तक डेल कार्नेगी कोर्स लेने या फिर टोस्टमास्टर्स इंटरनेशनल जैसी संस्था से जुड़ने का आग्रह किया है। ये दोनों ही हर किसी की पहुँच में हर कहीं पर हैं।

जब आप इन बेहतरीन संस्थानों में से किसी एक से जुड़ते हैं, तो नेतृत्व करने वाले आपको सिखाएँगे कि अपने पैरों पर खड़े होकर कैसे बोला जाता है। वे आपको सिखाएँगे कि जो बोलना है उसे कैसे तैयार किया जाता है - एक शुरुआत, एक बीच की बात और उपसंहार। वे आपको सिखाएँगे कि विभिन्न परिस्थितियों में कैसे बोलना चाहिए। और आप संभाषण की कला में जितने निपुण होते जाएँगे, आकर्षण के नियम के अनुसार, आप और लोगों को आकर्षित करेंगे और अपनी ज़िंदगी में और ज़्यादा लोगों के समूहों को संबोधित करने के मौक़े हासिल करेंगे।

बात को पेश करने का अंदाज़

अब एक ऐसी महत्वपूर्ण बात, जो मैंने सीखी है। अधिकांश लोग, स्वार्थी होने के कारण, हर वक़्त यही सोचते हैं कि दूसरों से चर्चा करके वे अपना उल्लू कैसे सीधा कर सकते हैं। आपको ऐसा नहीं होना चाहिए। बल्कि, आपका काम तो इसे पेश करने के अंदाज़ पर होना चाहिए। आपका लक्ष्य इस बात को पेश करने में अपने योगदान पर होना चाहिए।

कई बड़े लोगों द्वारा इसी रणनीति को अपनाया जाता है। पिछले कई वर्षों में मैंने कई धनाढ्य पुरुषों और महिलाओं के साथ काम किया है। मैं उस अरबपति को कभी नहीं भूल सकता जो एक बैठक के बाद मेरे पास आया, उसने मुझसे अकेले में पूछा, “क्या मैं आपके लिए कुछ कर सकता हूँ?” बाद में, एक और व्यक्ति जो पचास करोड़ डॉलर से ज़्यादा का मालिक था, ने यही सवाल दूसरे तरीक़े से पूछा, “क्या मैं आपकी किसी तरह से मदद कर सकता हूँ?”

ऐसे ही जब मैं एक बार 80 करोड़ डॉलर से ज़्यादा संपत्ति के मालिक के साथ काम कर रहा था, तो उसने मुझसे दूसरी या तीसरी मुलाक़ात में पूछा कि क्या वह मुझे मेरी निजी ज़िंदगी में

किसी तरह से मदद कर सकता है। इस साधारण सी हरकत के साथ, हालाँकि मैं उसे कोई जवाब नहीं दे पाया, उसने ज़िंदगी भर के लिए मेरी वफ़ादारी हासिल कर ली।

इतने वर्षों के दौरान, मैंने देखा है कि समाज में हर स्तर पर, ताक़त वाले पुरुष और महिलाएँ, लोगों की मदद करके ही उस मुक़ाम पर पहुँचे हैं।

नियम को ज़िंदगी बनना

हमारे युग की महानतम खोजों में से एक यह है कि आप बिना किसी अपेक्षा के जितने अधिक समर्पण भाव के साथ काम करते हैं, आपको बदले में उतने ही अनसोचे स्त्रोतों से उतनी ही ज़्यादा चीज़ें मिलेंगी।

अधिकांश लोगों का यही सोचना होता है कि वे जिस समूह या लोगों के लिए अच्छा काम करेंगे, उसका फ़ायदा उनको उसी समूह या लोगों से सीधा मिलना चाहिए। दुनिया इस तरह से काम नहीं करती। जब आप किसी के लिए कोई अच्छा काम करते हैं, तो आप आकर्षण के नियम को लागू कर देते हैं। चूँकि यह एक नियम है, इसलिए आपको होने वाले फ़ायदे के बारे में कभी भी नहीं सोचना चाहिए। जब तक अच्छाई की बुआई करते रहेंगे, दुनिया आपकी फ़सल का ख़याल रखेगी। आपके लिए अच्छी बात किसी अनसोचे स्रोत से ही आएगी और बिलकुल ही अनसोचे वक़्त पर। आपको बस इतना सुनिश्चित करना है कि लगातार अच्छा काम करते रहें। यही काम परिणामों का ख़ुद ख़याल रख लेगा।

सर्वश्रेष्ठ लोग

एक पेशेवर वक्ता होने के नाते, मैं पूरे देश में समूहों और संगठनों के साथ काम करता रहता हूँ। बिना चूके, हर संगठन में सबसे अच्छे और प्रतिभावान लोग ही लगभग हर बैठक में मौजूद रहते हैं। शीर्ष लोग वही होते हैं जो समय निकाल लेते हैं और उसका सदुपयोग वहाँ पर आकर करते हैं। वे ही लोग होते हैं जो कि कमेटियों में देखे जा सकते हैं और जो हर काम को करने के लिए स्वस्फूर्ति से तैयार रहते हैं।

मैंने एक रोचक बात भी नोट की है। हर वर्ष, संगठन के एक व्यक्ति को राष्ट्रीय अध्यक्ष चुन लिया जाता है। एक अध्यक्ष के नाते, उसको अपने कार्यकाल का ज़्यादा से ज़्यादा वक़्त संगठन के कामों के लिए स्वस्फूर्त भावना से पूरे देश के दौरे में ही गुज़ारना होता है, बिना किसी वेतन।

आप शायद यह सोचते होंगे कि इससे उस व्यक्ति की एक सामान्य ज़िंदगी जीने की राह में परेशानियाँ उठ खड़ी होती होंगी। लेकिन, ऐसा लगता है कि इसका ठीक उलटा ही होता है। जिन तमाम संगठन अध्यक्षों से मैंने बातचीत की है, उन्होंने कैरियर में बेहतर प्रदर्शन किया और काम के किसी भी वर्ष की तुलना में, उन वर्षों में ज़्यादा तरक्क़ी की जब उन्होंने संगठन के लिए काम किया।

आप जितना ज़्यादा प्रयास करेंगे, बिना किसी अपेक्षा के, आपको अनसोचे स्त्रोतों से उतना ही ज़्यादा हासिल होगा। और आप अपने प्रयासों को नियंत्रित तो कर ही सकते हैं। दुनिया बाक़ी की बातों की फ़िक्र कर लेगी।

रिकॉर्ड रखें

अपने ऑडियो प्रोग्राम, हाउ टु बिल्ड ए नेटवर्क ऑफ़ पॉवर रिलेशनशिप्स , में हार्वे मैके कहते हैं, शब्दकोष से नदारद (उस वक़्त) सबसे महत्वपूर्ण शब्द "रोलोडेक्स" (डेस्कटॉप पर रहने वाली लोगों के विज़िटिंग कार्ड वाली डायरी) है। उनका दावा है कि अगर आपकी रोलोडेक्स काफ़ी बड़ी है तो आप देश के किसी भी व्यक्ति से दो फ़ोन कॉल से ज़्यादा की दूरी पर नहीं होते। हार्वे मैके के पास कई सालों में जुटाई गई चार हज़ार नामों वाली रोलोडेक्स है। उन्होंने पाया कि उनकी डायरी में कम से कम एक नाम ऐसा है, जिसका उसी में मौजूद ऐसे दूसरे व्यक्ति के साथ सीधा संपर्क है, जिनसे वे संवाद साधना चाहते हैं, अमेरिका के राष्ट्रपति समेत।

आपका सबसे महत्वपूर्ण रिश्ता

अमेरिका के रईसों के बरसों तक अध्ययन के बाद नेपोलियन हिल इस निष्कर्ष पर पहुँचे कि अकूत दौलत कमाने के लिए महत्वपूर्ण लोगों के साथ रिश्ते बनाना बेहद महत्वपूर्ण है। इसमें ऐसे समूह का निर्माण करना या उससे जुड़ना शामिल था, जिसने अनगिनत पुरुषों और महिलाओं को ग़रीबी और गुमनामी से कामयाब और प्रभावशाली बना दिया था।

इसलिए किसी बाहरी ग्रुप या संस्थान से जुड़ने से पहले भी मूल पहचान का निजी नेटवर्क ही आपका सबसे अहम नेटवर्क होना चाहिए। यह बस चार-पाँच लोगों का ऐसा छोटा सा समूह है, जिससे आप निरंतर मिलते और बातचीत करते रहते हैं।

किसी भी महत्वपूर्ण समूह की कामयाबी के लिए ज़रूरी है कि आप अपनी कामयाबी के लिहाज़ से महत्वपूर्ण लोगों से कम से कम एक सप्ताह में एक बार या उससे भी ज़्यादा बार मुलाक़ात करें। इन रिश्तों से ख़ुद को होने वाले फ़ायदों का लाभ लेने से हिचकिचाएँ नहीं। अपने महत्वपूर्ण समूह में केवल उन्हीं लोगों को शामिल करें जिनकी आप मदद कर सकें (और जो आपकी मदद कर सकें)।

पहल ख़ुद करें

आप अपने महत्वपूर्ण समूह का निर्माण, ऐसे एक या दो लोगों से संपर्क साधकर शुरू कर सकते हैं, जो आपकी राय में आपकी ही तरह सकारात्मक सोच रखते हों। वे आपके कार्यक्षेत्र के भी हो सकते हैं और बाहर के भी। वे आपसे कम उम्र के या ज़्यादा उम्र के भी हो सकते हैं, आपकी ही तरह पुरुष या फिर महिला। जब तक आपके बीच बेहतरीन संवाद हो, उपरोक्त बातों से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता।

इसके लिए सबसे अहम पात्रता यही है कि वे सकारात्मक सोच वाले हैं और आमतौर पर ख़ुद के और निजी ज़िंदगी के बारे में आशावादी हैं। उनके अपने ऐसे लक्ष्य होने चाहिए, जिन्हें हासिल करने के लिए वे हर दिन काम करते हों। वे खुले दिमाग़ और उत्सुकता वाले होने चाहिए। उनका निजी विकास में यक़ीन होना चाहिए और इसके लिए वे पहले से ही किताबें पढ़ रहे हों, ऑडियो प्रोग्रामों को सुन रहे हों और किसी पाठ्यक्रम या सेमीनार में भाग ले रहे हों।

खुली या तय रूपरेखा

जब आप अपने महत्वपूर्ण समूह के लोगों से मिलते हैं तो बैठक का पहले से ही कोई एजेंडा हो भी सकता है और नहीं भी। आपकी बैठक की कोई रूपरेखा हो भी सकती है और नहीं भी। आप आम विषयों पर भी चर्चा कर सकते हैं या विशेष विषयों पर भी। आप अपने कारोबार के बारे में बात कर सकते हैं या फिर उनके। इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। सकारात्मक ऊर्जा से भरे लोगों के साथ मेलजोल और वक़्त गुज़ारना ही आपको रचनात्मक और आपको अपने काम के प्रति और अधिक उत्साही बना देता है।

आपके महत्वपूर्ण समूह के लिए यह अहम है कि आप सब कितनी मात्रा में हँसी-मज़ाक़ करते हैं। यह आपके किसी भी निजी रिश्ते की गुणवत्ता को नापने का पैमाना है। वे लोग जो आपस में मिल-जुलकर हँस सकते हैं, एक-दूसरे को ज़्यादा पसंद करते हैं। आम तौर पर ये लोग एक-दूसरे की मदद करने वाले और साथ देने वाले होते हैं। आपको ज़िंदगी में ऐसे ही लोगों का साथ ज़्यादा पसंद आएगा जिनके साथ आप हँस सकते हैं या फिर सबसे ज़्यादा मज़े कर सकते हैं।

दो लोग एक साथ

आप अपना सबसे महत्वपूर्ण समूह अपनी पत्नी या पार्टनर के साथ बना सकते हैं। एक पति-पत्नी या फिर एक युगल, किसी भी समूह से ज़्यादा सशक्त दमदार समूह बना सकते हैं। जब दो लोग पूरी तरह से एक-दूसरे से जुड़े हों और एक-दूसरे के सपनों, उम्मीदों को साकार करने में सहायक हों तो वे एक ऐसी शक्तिशाली भागीदारी क़ायम कर लेते हैं, जो दोनों को ही वह सब कुछ हासिल करने में मददगार होता है, जिसे वे शायद अकेले हासिल नहीं कर पाते।

हमारे समाज में वे ही लोग ज़्यादा ख़ुश, कामयाब और संतुष्ट हैं, जिनके अपने सर्वश्रेष्ठ दोस्तों के साथ रिश्ते बहुत ही अच्छे हैं। दो लोग मिलकर अपने दोनों के लिए ही कई चमत्कारी बातें कर सकते हैं।

महत्वपूर्ण समूहों को बढ़ाएँ

आप एक से ज़्यादा महत्वपूर्ण समूह बना सकते हैं। कुछ लोग अपने परिवार में ही महत्वपूर्ण समूह बना लेते हैं। दूसरे लोग अपने जैसे शौक़ या खेलों को पसंद करने वाले लोगों के साथ महत्वपूर्ण समूह बना सकते हैं। आप निश्चित ही ऐसा महत्वपूर्ण समूह बना सकते हैं जो कि आपके काम या कैरियर से जुड़ा हुआ हो। आप एक-दूसरे क्षेत्रों से जुड़ा ऐसा महत्वपूर्ण समूह भी बना सकते हैं, जिसमें ऐसे लोग हों जो आपके साथ एक से ज़्यादा क्षेत्रों में जुड़े हों।

आपका सकारात्मक लोगों के साथ संवाद जितना ज़्यादा होगा आप उतना ही ज़्यादा सकारात्मक और उत्साहित महसूस करेंगे। दूसरों के साथ अपने विचारों और अनुभवों को बाँटकर आप इन अनुभवों से नए विचार और एक सोच को विकसित कर सकेंगे। यह आपके द्वारा किए जा रहे काम के बारे में आपको एक स्वस्थ नज़रिया देगा।

अपने समय की रक्षा करें

आपकी सबसे महत्वपूर्ण दौलत है आपका समय और उन लोगों से संबंध जो आपका सबसे ज़्यादा समय लेते हों। आपके द्वारा बनाए जा सकने वाले अच्छी गुणवत्ता के रिश्तों की संख्या सीमित होती है। साधारण सी बात है, आपके दिन में पर्याप्त घंटे या महीने में पर्याप्त दिन ही नहीं होते। आपको ऐसे लोगों के चयन में सावधानी बरतनी ही होगी, जिनके साथ आपको समय बिताना है।

अपनी किताब मैक्ज़िम्स फ़ॉर सक्सेस में बेरोन डी रोथ्सचाइल्ड कहते हैं, "किसी बेकार रिश्ते से मत जुड़ो।"

यह शायद कुछ ज़्यादा ही कठोर लगे, लेकिन याद रखिए, ज़िंदगी बेशक़ीमती है और आपकी ज़िंदगी हर दिन के मिनटों और घंटों से बनी है। आप बेहतर ज़िंदगी का लुत्फ़ नहीं उठा सकते अगर आप ऐसे लोगों के साथ रिश्तों में समय बर्बाद करते हैं, जिन्हें आप मदद नहीं कर सकते या फिर जो आपकी मदद नहीं कर सकते। आपको अपने समय की सावधानी के साथ रक्षा करनी होगी। जैसा कि बेंजामिन फ़्रैंकलिन ने लिखा है, "क्या आप ज़िंदगी से प्यार करते हैं? तो फिर समय बर्बाद मत करो, क्योंकि पूरी ज़िंदगी इसी से बनी होती है।"

अपनी पसंद के चयन में सावधानी बरतें

कई बेहद कामयाब लोगों को आमतौर पर "अकेला" कहा जाता है। हालाँकि, इसका मतलब "एकाकी" नहीं होता। वे अलग-थलग पड़े और असामाजिक तत्व नहीं होते। वे अकेले होते हैं, क्योंकि वे इस बात को लेकर बेहद सावधानी बरतते हैं कि वे किसके साथ समय बिताना चाहते हैं। वे हर किसी के साथ कॉफ़ी नहीं पीते या अपने साथ किसी को भी लेकर दोपहर का भोजन नहीं कर लेते। वे काफ़ी सावधानी के साथ आला दर्ज़े के संबंधों को बनाते और क़ायम रखते हैं और वे ऐसे नकारात्मक लोगों को अपने से दूर ही रखते हैं जो कि उनको आगे बढ़ने से रोकते हों।

अगर सकारात्मक लोगों से जुड़ना कामयाबी की कुँजी है, तो इसका मतलब यह भी है कि आपको नकारात्मक सोच वाले या "ज़हरीले" लोगों से दूर ही रहना चाहिए। नकारात्मक लोग ही अधिकांश अप्रसन्नता के मूल स्त्रोत होते हैं। ऐसे लोगों की समस्या ही आपके तनाव और हताशा का मूल कारण होती है। आपकी ज़िंदगी में ख़ुशी को कम करने का सबसे बड़ा कारण नकारात्मक लोग ही होते हैं।

किसी भी आर्थिक घाटे या कैरियर के किसी भी झटके से, आपके काम या निजी ज़िंदगी में मौजूद नकारात्मक लोगों की तुलना में, ज़्यादा आसानी से निपटा जा सकता है। केवल एक बड़ा नकारात्मक रिश्ता ही आपके अपने कैरियर में कुछ बड़ा हासिल करने की राह की सबसे बड़ी बाधा साबित हो सकता है। अपने रिश्तों का सावधानी के साथ चयन करो।

भरोसेमंद सलाहकार तलाशें

अधिकांश लोगों की ज़िंदगी में अलग-अलग चरणों में अलग-अलग भरोसेमंद सलाहकार रहे हैं।

आपकी कामयाबी में ऐसे व्यक्ति का बहुत बड़ा हाथ होता है, जिसे आप जानते हैं और जो आपको जानते हुए आपकी मदद भी करता है। सही सलाहकार आपको सही वक़्त पर ढेर सारी ग़लतियों और बरसों की कड़ी मशक्क़त से बचा सकता है।

अपनी ज़िंदगी के हर चरण पर आपके लिए ऐसे व्यक्ति की सलाह और अनुभव फ़ायदेमंद हो सकते हैं, जो कि उस क्षेत्र में आपसे आगे हो। जिस व्यक्ति के मार्गदर्शन और सलाह के साथ अपने काम के विभिन्न चरणों से होते हुए मैं बड़ा हुआ हूँ, उसने मेरी ज़िंदगी को नाटकीय ढंग से प्रभावित किया है। इस क़िस्म का रिश्ता आपकी कामयाबी पर भी असरदार साबित हो सकता है।

कई लोग इस बात को लेकर असमंजस की स्थिति में होते हैं कि आख़िर सलाहकार से रिश्ते किस तरह से काम करते हैं। एक सलाहकार एक अंकल की तरह होता है। वह आपसे ज़्यादा उम्र का दोस्त होता है, ज़्यादा समझदार और ज़्यादा अनुभवी, जो आपको वक़्त-वक़्त पर सलाह और मार्गदर्शन देगा। एक सलाहकार आपको आपके कैरियर के दौरान आने वाले गड्ढों से और आपको आगे बढ़ने से रोकने वाली चीज़ों से बचाता है।

रणनीति तैयार करें

जैसा कि होता है, सर्वश्रेष्ठ संभावित सलाहकार वही कामयाब लोग होते हैं, जो पहले से ही बहुत व्यस्त हों। उनसे मेलजोल बढ़ाने के लिए रणनीति और योजना की ज़रूरत होती है। आप इस तरह से काम कीजिए।

जब आप यह तय कर लेते हैं कि इस क्षेत्र विशेष में आपका सलाहकार कौन होगा, तो फिर आपको उस व्यक्ति से किसी निश्चित सवाल या समस्या के साथ संपर्क करना चाहिए। अधिकतर कामयाब लोग, ऐसे दूसरे लोगों की मदद के लिए तैयार रहते हैं, जो कि कामयाब होना चाहते हैं, लेकिन वे व्यस्त हैं। उनके पास ज़्यादा वक़्त नहीं है। इसलिए आपको उनसे दस मिनट से ज़्यादा का वक़्त नहीं माँगना चाहिए।

किसी संभावित सलाहकार के पास जाने के बेहतरीन तरीक़ों में से एक है, ऐसे प्रमुख सवालों की सूची तैयार करना, जिनके जवाबों की आपको आज अपने कैरियर या ज़िंदगी में आगे बढ़ने के लिए ज़रूरत है। किसी भी सलाहकार के पास जाकर उसकी निजी ज़िंदगी या अनुभवों के बारे में मत पूछो। व्यस्त लोग अपनी अंदरूनी ज़िंदगी के बारे में, ऐसे किसी भी व्यक्ति से अनुभव या एहसास नहीं बाँटते, जिससे वे पहली बार ही मिल रहे हों।

अनुकूल माहौल तैयार करें

अपनी पहली ही मुलाक़ात में, चंद तय सवालों को पूछकर, आप एक तरह से स्थिति का जायज़ा लेते हैं। दरअसल आप चाहते हैं कि सामने वाले व्यक्ति के साथ तालमेल का रास्ता निकल आए। आप एक ऐसे व्यक्ति को तलाशना चाहते हैं, जिसे आप पसंद करते हैं और जिसका सम्मान करने के साथ-साथ आप उसके साथ सहज भी महसूस करते हैं। ऐसा व्यक्ति जो आपको पसंद करता हो और भविष्य में आपकी मदद करने के लिए भी तैयार रहे।

इसी वजह से, आपको शुरुआत धीरे-धीरे करनी चाहिए। आपको कुछ मिनटों का ही समय माँगना चाहिए और फिर अपने काम में जुट जाना चाहिए। आपको एक काम विशेष के लिए एक तय सलाह माँगनी चाहिए। आपका व्यवहार सम्मानजनक, दोस्ताना और काफ़ी सधा हुआ होना चाहिए।

सलाहकार के साथ रिश्ते के विकास की कुँजी यही है कि जब आपको सलाह दी जाए तो उसका पालन कीजिए। ऐसा न करें कि किसी विषय पर ख़ास सलाह माँगी और उस पर कोई अमल नहीं किया। ऐसे में आपके संभावित सलाहकार को यह ग़लत संदेश जाएगा कि आप उनका समय बेकार गँवा रहे हैं।

इसकी बजाय, अगर वह व्यक्ति आपको कोई विशेष क़दम उठाने के लिए कह रहा है तो इसे तत्काल करें। अगर आपका सलाहकार आपसे कहे कि कोई किताब पढ़िए तो इसे लाकर पढ़ डालें। अगर वह आपसे किसी ख़ास ऑडियो प्रोग्राम को सुनने के लिए कहे तो उसे सुनिए। अगर आपको वह किसी विशेष कोर्स को करने के लिए कहे तो इससे जुड़कर उसे हासिल करना शुरू करें।

उनके समय की क़द्र करें

अमेरिका या कनाडा ही नहीं, विदेशों से भी अनेक लोग मुझसे मिलकर अपना सलाहकार बनने की गुज़ारिश करते हैं। इस बात के अलावा कि मैं बहुत ही व्यस्त रहता हूँ, उनके न्यौतों को उनके एक जैसे विशेष कारण से, मैं शालीनता के साथ ठुकरा देता हूँ। वे मुझे पत्र लिखते हैं या फिर फ़ोन करते हैं कि मैं उनकी ज़िंदगी का भार पूरी तरह से सँभाल लूँ। वे चाहते हैं कि उनकी ज़िंदगी और कैरियर के लिए मैं अपने वक़्त में से काफ़ी घंटे मार्गदर्शन, सलाह, निर्देशित करने और मदद के लिए दूँ।

सच्चाई यह है कि एक संभावित सलाहकार आम तौर पर बेहद व्यस्त होता है और आप एक बिलकुल अजनबी व्यक्ति के लिए काफ़ी ज़्यादा वक़्त देने की अपेक्षा उससे नहीं कर सकते।

हालाँकि, अगर आप धीमी गति से चलते हुए अपने सलाहकार की सलाह को मानने लगें तो उसे यह लग सकता है कि आपमें समय का निवेश उसके लिए फ़ायदे का सौदा है। तब वह आपके साथ और ज़्यादा वक़्त गुज़ारने के लिए तैयार रहेगा ताकि आपकी और मदद कर सके। अंततः एक बहुत ही अच्छा रिश्ता विकसित हो सकता है।

एक ही वक़्त में आपके एक से ज़्यादा सलाहकार हो सकते हैं और आपके सलाहकार एक तय क्रम में भी हो सकते हैं। इसका मतलब यह है कि जिस तरह एक सलाहकार ख़ुद के विकास के लिए आपका मार्गदर्शन करता है, वैसे ही आप कई बार एक तय स्थान पर पहुँचने के बाद और तरक्क़ी करने के लिए नया सलाहकार बना सकते हैं।

रिश्तों की गर्माहट, ऊर्जा बनाए रखें

सभी रिश्तों पर बोरियत में तब्दील होने का ख़तरा होता है। यह कि जब तक उनमें दोबारा प्राण न फूँके जाएँ, रिश्ते मरने लगते हैं। लोग उन बातों को करना ही बंद कर देते हैं, जिनके कारण

उन्होंने रिश्ता क़ायम किया था। वे रिश्ते बनाने के लिए काफ़ी मेहनत करते हैं और फिर उन्हें तय सा मान लेते हैं। वे दूसरे व्यक्ति से संवाद साधना ही भूल जाते हैं। वे यही मान लेते हैं कि सब बातें अच्छे से चल रही हैं और रिश्ते को बनाए रखने के लिए किसी अतिरिक्त प्रयास की ज़रूरत नहीं है। जैसा कि होता है यह प्रवृत्ति महिलाओं से ज़्यादा पुरुषों में होती है।

लेकिन सभी रिश्ते उनमें निवेश किए गए समय का ही फल हैं। आप उस रिश्ते के मूल्य को और अधिक समय निवेश करके ही बढ़ा सकते हैं। यह आपके पत्नी से, बच्चों से, स्टाफ़ के सदस्यों से और दोस्तों और साथियों के साथ दोस्ताना और पेशेवर रिश्तों पर भी लागू होता है।

किसी भी रिश्ते को तैयार करने और उसे क़ायम रखने में अपना निजी वक़्त देने के अलावा कोई और विकल्प ही नहीं है। आपको रिश्तों में गर्माहट ख़त्म हो जाने के ख़तरे के लिए तैयार रहना चाहिए और लगातार इससे निपटने के लिए काम करना चाहिए।

उपभोक्ता ज़िंदगी भर के लिए

कारोबार में यह आम बात है कि पहली बार किसी उपभोक्ता का विश्वास जीतने और फिर उसे क़ायम रखने के लिए काफ़ी मेहनत की जाए। हालाँकि, एक बार रिश्ता क़ायम हो जाने के बाद, उपभोक्ता को अपना पक्का ग्राहक मानकर वह व्यापारी नए उपभोक्ता से रिश्ते की तलाश में निकल पड़ता है, जो अभी पक्का भी नहीं हुआ है। फिर, छह माह बाद व्यापारी को यह जानकर हैरत होती है कि उसका पुराना उपभोक्ता उसी के प्रतिद्वंद्वी के पाले में चला गया है।

एक व्यापारी होने के नाते, उपभोक्ता के साथ संबंध, एक ऐसी दौलत है जिसे आप अपने कैरियर के दौरान विकसित करते हैं और फिर बनाए रखते हैं। एक बार आपने किसी उपभोक्ता के साथ रिश्ता बनाने के लिए समय और ऊर्जा का निवेश कर दिया तो फिर आपके लिए ज़रूरी है कि आप एक योजना बनाकर उस रिश्ते को क़ायम रखने का पुरज़ोर प्रयास करें। आप यह सुनिश्चित करें कि आप वही काम कर रहे हैं जो कि उस रिश्ते के जीवित और फलते-फूलते रहने के लिए ज़रूरी है।

अप्रत्यक्ष प्रयास का नियम

हर तरह के रिश्ते को बनाने और फिर उन्हें क़ायम रखने के लिए भी कुछ सिद्धांत होते हैं। इनमें शायद सबसे महत्वपूर्ण है अप्रत्यक्ष प्रयास का नियम (Law of Indirect Effort)। यह नियम कहता है कि आप लोगों से चीज़ों को, प्रत्यक्ष की बजाय अप्रत्यक्ष तौर पर ही ज़्यादा हासिल करते हैं । यहाँ इस सिद्धांत के कुछ उदाहरण प्रस्तुत हैं।

अगर आप दोस्त बनाना चाहते हैं तो सीधा तरीक़ा यह है कि आप अपने जैसे लोगों की तलाश करें। यह कभी-कभार ही काम करता है। एक दोस्त बनाने का अप्रत्यक्ष तरीक़ा यह है कि आप अन्य लोगों से बिना किसी अपेक्षा के मेल-मुलाक़ात करें।

अगर आप दूसरे लोगों को प्रभावित करना चाहते हैं, तो सीधे तौर पर आप उन्हें अपनी उपलब्धियाँ गिनाकर ये बताएँ कि आप कितने चतुर हैं। अप्रत्यक्ष तरीक़ा, जो कि ज़्यादा तीव्र और प्रभावशाली है, वह यह है कि आप उनसे प्रभावित हो जाएँ । आप जितना दूसरों को यह

एहसास कराएँगे कि आप उनसे प्रभावित हैं, उतने ही प्रभावशाली वे आपको पाएँगे।

अपने जैसे ही लोगों से रिश्ते मज़बूत करने का अप्रत्यक्ष तरीक़ा यही है कि आप पहले उन्हें पसंद करने लगें। लोगों की प्रशंसा और सम्मान हासिल करने के लिए ज़रूरी है कि पहले आप उनके प्रति प्रशंसा और सम्मान का भाव दिखाएँ।

क्षतिपूर्ति का नियम

क्षतिपूर्ति का नियम (Law of Compensation) यानी इस हाथ देने और उस हाथ लेने का नियम यह तो मानो रिश्तों पर सीधे ही लागू होता है। इस नियम के अनुसार, आप जो देते हैं वही पाते हैं, और आप जितना ज़्यादा देंगे, उतना ही ज़्यादा पाएँगे । आप दूसरे लोगों के लिए जितना ज़्यादा काम करेंगे, लोग भी आपके लिए उतना ही ज़्यादा काम करना चाहेंगे। जब आप दूसरों की मदद या उनके लिए काम करना चाहते हैं, तो वे भी आपके लिए काम करना चाहेंगे। जो भी जाता है, दोबारा लौटकर आता है। आप जो बीज बोएँगे, उसी की फ़सल काटेंगे।

हम केवल औपचारिकता की बजाय अनौपचारिकता के युग में प्रवेश कर चुके हैं। हर व्यक्ति के भीतर दूसरे के साथ रिश्ते को और मज़बूत करने का भाव होता है। जब कभी भी हमारे साथ कुछ अच्छा होता है तो हम बदले में भी कुछ अच्छा ही करना चाहते हैं। हम किसी भी क़िस्म की दया या समर्थन का सकारात्मक जवाब देना चाहते हैं। हम नहीं चाहते कि हम पर किसी के एहसान का बोझ रहे। यह सिद्धांत रिश्तों के ही लिहाज़ से सबसे ज़्यादा महत्वपूर्ण है।

ऐसे लोगों की कमी नहीं है जो यह सोचते हैं कि कामयाबी की कुँजी, बस कामयाब लोगों को आगे-पीछे करना और उनसे रिश्ते का लाभ उठाना ही है। यह रणनीति कभी-कभार ही कारगर होती है। बेहतर होगा कि आप ख़ुद ऐसे व्यक्ति बन जाएँ, कि लोग आपका साथ पसंद करने लगें। जब आप अपने आप पर काम करके एक बेहतर इंसान बनते हैं तो बेहतर लोग आपके साथ जुड़ना पसंद करेंगे। यह अप्रत्यक्ष तरीक़ा है।

रईस से शादी

कई बार लोग यह कहते मिल जाएँगे कि वे किसी रईस से शादी करना चाहते हैं। अगर आप एक रईस से शादी करना चाहते हैं, तो अप्रत्यक्ष प्रयास के नियम को अपनाते हुए पहले ख़ुद ऐसे बनिए कि कोई रईस पुरुष या महिला आपके साथ शादी करना चाहे। आपको अपने काम में माहिर हो जाना चाहिए और एक बेहतरीन इंसान के तौर-तरीक़े विकसित कर लेने चाहिए। अपनी ज़िंदगी और बाहरी दुनिया की संभावनाओं को बेहतर बनाकर आप भीतर से भी अच्छे बनने की प्रक्रिया को आरंभ कर देते हैं।

समाज में एकाएक कामयाबी हासिल करने वाले लोगों और अन्य कामयाब लोगों से संपर्क के लिए क्लबों और संस्थाओं से जुड़ने वाले लोगों पर कई अध्ययन हो चुके हैं। ऐसे लोग हमेशा नाक़ाम हो जाते हैं। क्यों? क्योंकि समानता आकर्षण का आधार होती है । लोग स्वाभाविक तौर पर ऐसे ही लोगों की ओर आकर्षित होते हैं, जो उनके ही स्तर पर हों। अगर आपने ख़ुद को अपने क्षेत्र में एक स्तर विशेष के लायक विकसित नहीं किया है तो आप इसके लिए किसी छोटे

रास्ते को अपनाकर एकाएक ऊँचे स्तर पर मौजूद लोगों के साथ संपर्क साध सकते हैं। उनकी आपमें कोई भी रुचि नहीं रहेगी और आप अंततः केवल निरे बेवकूफ़ ही साबित होंगे।

रिश्ते ही सब कुछ हैं

अपने दिमाग़ में इसे अच्छी तरह से बैठा लें, रिश्ते ही सब कुछ हैं। आपका काम एक रिश्ते बनाने वाला इंसान बनना होना चाहिए। आपको अपने - निजी पहचान के समूह, अपने ऊँची पहचान वाले समूह, क्लब-संगठन, अपने सलाहकारों - के साथ संबंध बनाने और इस बेहतरीन रिश्ते को क़ायम रखने के लिए हरसंभव प्रयास करने चाहिए।

अधिकांश कामयाब पुरुष और महिलाओं की कामयाबी का राज़ यही होता है कि उन्होंने पहले कभी, एक ऐसे रिश्ते को बनाने और फिर क़ायम रखने के लिए समय दिया है, जो कि अंततः उनके लिए फ़ायदेमंद साबित हुआ। दरवाज़े खुल गए और मौक़े हासिल हो गए जिससे उनकी बरसों की मेहनत बच गई। और यह आपके साथ भी हो सकता है, अगर आप अपने कैरियर में हर क़दम पर अपने रचनात्मक नेटवर्क को इस्तेमाल करें तो।

जब आपको यह पता होता है कि आपके पास सैकड़ों महत्वपूर्ण लोगों के विज़िटिंग कार्ड मौजूद हैं, जिन्हें आप कभी भी फ़ोन कर सकते हैं, क्योंकि आपने इन लोगों के साथ रिश्तों को बनाया है, तो इससे आपको ज़बर्दस्त आत्मशक्ति और आत्मविश्वास की अनुभूति होती है। आप ख़ुद को अपराजेय महसूस करने लगते हैं।

करके देखें

1 . ऐसे दस लोगों की सूची तैयार करें, जिन्हें जानना आपके लिए फ़ायदेमंद रहेगा। उनमें से प्रत्येक को उसकी किसी ताज़ा उपलब्धि के लिए पत्र लिखकर बधाई दें।

2 . ऐसे तीन लोगों का चयन करें, जिनको आप कारोबार/कैरियर के लिहाज़ से सबसे अहम समूह मान सकते हैं। उनको सप्ताह में एक बार नाश्ते या भोजन पर आमंत्रित करें।

3 . अपने कार्यक्षेत्र के कम से कम एक संगठन से जुड़ें और उसकी हर बैठक में भाग लेना शुरू करें। इसकी एक कमेटी से जुड़ने के लिए ख़ुद आगे आएँ और उसमें व्यस्त हो जाएँ।

4 . ऐसे हर व्यक्ति का परीक्षण करें, जिससे आपकी कारोबार या समाज में नियमित तौर पर मुलाक़ात होती हो। क्या ये आपके पहचान समूह के लिहाज़ से बिलकुल ठीक व्यक्ति हैं?

5 . निजी विकास का एक कार्यक्रम तैयार करें, ताकि आप एक ऐसे इंसान बन सकें जिसके साथ आप मिलना और समय बिताना पसंद करें। अपने भविष्य की कमान को थाम लें।

6 . सार्वजनिक संबोधन की कला सीखने के लिए डेल कार्नेगी या टोस्टमास्टर्स इंटरनेशनल जैसे किसी कोर्स को ज्वॉइन करें। अपने दम पर बोलने की कला को सीखें।

7 . रिश्तों को मरने न दें, अपनी निजी और कारोबारी ज़िंदगी के महत्वपूर्ण लोगों के साथ संपर्क को बनाए रखें। आज ही किसी को फ़ोन करें या मिलें।

8
विद्वानों की तरह सोचो

> अपने हर विचार, हर तथ्य और जो कुछ भी दिमाग़ में आता है, को लाभ में बदल दो। इसे अपने लिए कारगर और उत्पादक बना डालो। बातों के बारे में वैसा मत सोचो जैसी वो है, बल्कि वैसा सोचो जैसी वो हो सकती हैं। केवल सपने मत देखो - उनको साकार करो।
>
> -मैक्सवेल माल्ट्ज़

आ प संभावनाओं से परिपूर्ण विद्वान हैं। आपके अद्भुत दिमाग़ में अठारह अरब से ज़्यादा कोशिकाएँ हैं, उसमें से हर एक भीतर ही भीतर बीस हज़ार और कोशिकाओं के साथ जुड़ी हुई है। इसका मतलब यह है कि आपके दिमाग़ में आने वाले संभावित विचारों की संख्या, पूरे ब्रह्मांड के अणुओं को मिला लेने पर भी उनसे ज़्यादा ही रहेगी।

आपके पास, अपनी कल्पना से कहीं ज़्यादा विलक्षण गति से सीखने और उसे सहेजकर रखने की क्षमता है। कहा भी जाता है कि जब "एक शिक्षित व्यक्ति की मौत होती है, तो यह किसी बड़ी लाइब्रेरी के जलकर राख हो जाने जैसा होता है" आपकी यह लाइब्रेरी आपके दोनों कानों के बीच आपके दिमाग़ में है।

दौलत की उत्पत्ति

संपूर्ण मानव इतिहास में, क़ीमत का निर्धारण ज़मीन, श्रम, पैसे, फ़र्नीचर, सामान, मशीनरी और अन्य अचल संपत्ति के ज़रिए ही होता रहा है। सारी जंग और क्रांतियाँ इन पर नियंत्रण के लिए ही हुई हैं। इनको क़ीमत प्रदान करने वाले शुरुआती लोग वे ही थे जो विभिन्न संसाधनों को जुटाकर बाज़ार के लिए उत्पाद और सेवाएँ तैयार करते हैं।

बीसवीं सदी में, परिवर्तन इतनी तेज़ी के साथ हुए कि जिसकी कल्पना भी नहीं की जा सकती थी। वर्ष 1900 में, अमेरिका में पचास फ़ीसदी लोग खेतों में काम करके उन पचास फ़ीसदी लोगों के लिए फ़सल उगाते थे जो कि शहरों में रहते थे। आज केवल तीन फ़ीसदी लोग ही खेतों में काम करते हैं, लेकिन फिर भी न केवल अमेरिकी लोगों के लिए ही फ़सल का उत्पादन कर लेते हैं, बल्कि इतनी ज़्यादा फ़सल पैदा कर लेते हैं कि पूरी दुनिया में अमेरिका या तो इसका निर्यात करता है या फिर मुफ़्त भी दे डालता है।

हम कृषि युग से, औद्योगिक युग से, सेवा युग से होते हुए सूचना युग में पहुँचे और अब हम संचार युग में प्रवेश कर रहे हैं। हमारे लिए मूल्य का आधारभूत स्त्रोत अब ज़मीन, श्रम या अन्य अचल संपत्ति नहीं, बल्कि हमारा ज्ञान, जानकारी और विचार हैं।

जो सबसे बड़ी संपत्ति आपके पास है, वो आपके दोनों कानों के बीच में बसे दिमाग़ में ही है। आप अपने दिमाग़ का इस्तेमाल करके और इसे अपनी ज़िंदगी को ऊर्जावान बनाने तथा पसंद की हर चीज़ को हासिल करने के लिहाज़ से तैयार करके एक असीमित भविष्य का निर्माण कर सकते हैं।

आज की असली दौलत

आज अमेरिका ही नहीं, शायद पूरी दुनिया में सबसे अमीर व्यक्ति हैं बिल गेट्स। उनकी कंपनी माइक्रोसॉफ़्ट की सकल कमाई, बरसों से इसी धंधे से जुड़ी आईबीएम कंपनी से कहीं ज़्यादा है। माइक्रोसॉफ़्ट कंपनी पूरी तरह से दिमाग़ी ताक़त पर ही बनी है। यह कम्प्यूटर के भीतर और कम्प्यूटर से कम्प्यूटर तक टेलीफ़ोन लाइंस, वायरलेस सिस्टम से और उपग्रहों के ज़रिए सूचना के आदान-प्रदान को आसान बनाती है।

अगर आप एक कंपनी के मालिक हैं, आपकी मुख्य दौलत हर रोज़ काम का वक़्त ख़त्म होने पर रात को दरवाज़े से बाहर निकल जाती है। आपके ऑफ़िस की पूरी इमारत भले ही जल जाए, लेकिन जब तक आपके लिए काम करने वाले सुरक्षित बाहर निकलने में कामयाब हो जाते हैं, आप अपने कारोबार को दोबारा आरंभ कर सकते हैं। किसी भी कंपनी या व्यक्ति के लिए उसकी मुख्य दौलत सोचने और उस सोच से परिणाम हासिल करने की वह ताक़त है, जिसके लिए दूसरे उसको भुगतान करने के लिए तैयार रहेंगे। आपकी दौलत तैयार करने की योग्यता का फ़ैसला आपकी शारीरिक ताक़त से ज़्यादा आपकी दिमाग़ी ताक़त से होता है।

शुरूआती पूँजी

बीती हुई पीढ़ियों में, किसी व्यक्ति के लिए बड़ी पूँजी जमा करके निर्माण या सेवा के क्षेत्र में कोई कारोबार शुरू करना आसान काम नहीं था। आज, भौतिक संपत्ति में ऐसे पैसे का निवेश एक सिरदर्द ही साबित हो सकता है। दूसरी ओर प्रौद्योगिकी में तेज़ी से बदलाव के कारण आज दस करोड़ डॉलर की निर्माण इकाई भी ज़रा सी देर में बेकार साबित हो सकती है।

लेकिन, आपके दोनों कानों के बीच जो है वह बेशक़ीमती है। यह अनगिनत कामों और उपयोग वाला है। यह लचीला है और इसे बिना किसी सीमा के चाहे जितना बढ़ाया जा सकता है, हाँ अगर आप तरीक़ा सीख लें तो।

एक अप्रवासी अमेरिका के एयरपोर्ट पर अरबों डॉलर की इंडस्ट्री की योजना के साथ आ सकता है। हो सकता है कि वो कस्टम अधिकारियों के पास जाकर कहे कि उसके पास घोषणा करने लायक कुछ भी नहीं है। दरअसल उसकी पूँजी है उसका ज्ञान और उसका कौशल। स्थापित हो चुके कई बड़े उद्योगपतियों और कारोबारियों का अमेरिका में इसी तरह से आगमन हुआ है।

ज्ञान ही वह महत्वपूर्ण संसाधन है

आज क़ीमत के निर्धारण की आधारभूत इकाई है ज्ञान । चूँकि आपके द्वारा हासिल किए जा सकने वाले ज्ञान की कोई भी सीमा नहीं है, इसलिए आपके द्वारा कमाई जा सकने वाली दौलत की भी कोई सीमा नहीं है। आप जहाँ हैं वहीं से आरंभ कर सकते हैं। बिना इस बात की चिंता किए हुए कि आपकी पृष्ठभूमि क्या है, आप अपनी दिमाग़ी दौलत को बढ़ाना आरंभ कर सकते हैं। आप आज ही अपने प्रदर्शन को सुधारने की योग्यता को विकसित करके वे परिणाम हासिल कर सकते हैं, जिनके लिए लोग आपको पैसा देने के लिए तैयार रहें।

ज्ञान के बारे में ख़ास बात यह है कि इसे बिना इसकी क़ीमत गँवाए हज़ार क्या लाख गुना तक बढ़ाया जा सकता है। यह एक ऐसी इकलौती चीज़ है जिसके उपयोग की कोई भी सीमा नहीं है। अगर आपके या किसी और के पास कोई ऐसा विचार आता है जो किसी काम को ज़्यादा तेज़ तरीक़े से करवा सकता है तो इसे पूरी दुनिया में फैलने में ज़्यादा वक़्त भी नहीं लगेगा और फिर यह लाखों अन्य लोगों को मिल जाएगा जो इसका इस्तेमाल करके अपनी ज़िंदगी और काम को बेहतर बना सकते हैं। और इसमें आपने कुछ भी नहीं गँवाया। यह वाक़ई अद्भुत है।

अचल संपत्ति बनाम दिमाग़ की ताक़त

आज, बैंकिंग और आर्थिक जगत ज्ञान को संपत्ति के तौर पर स्वीकारने के लिए संघर्ष कर रहे हैं। उदाहरण के लिए, बैंक केवल किसी अचल संपत्ति के एवज़ में ही क़र्ज़ में यक़ीन रखती हैं। ऐसी चीज़ें जिनको क़र्ज़ अदा न करने की स्थिति में ज़ब्त किया जा सके। दूसरी ओर, कंपनी की असली संपत्ति को इस तरह से नहीं आँका जा सकता। वह तो वहाँ काम कर रहे लोगों की सोचने की शक्ति का ही फल है। उसकी असली संपत्ति तो जानकारों की टीम द्वारा प्रतिद्वंद्विता से भरे बाज़ार में किसी समस्या, नई खोज, उत्पाद बनाने या किसी सेवा के लिए मिलकर किया जा रहा काम है।

आपकी कामयाबी में आपके दिमाग़ की ताक़त और रचनात्मकता के इस्तेमाल का बड़ा योगदान होता है। आज, हम यह ज़्यादा बेहतर तरीक़े से जानते हैं कि कैसे अपने कौशल और सोच में बदलाव से ज़्यादा बेहतर बना जा सकता है।

ज़रा सा परिवर्तन बड़े परिणाम

कई बार तो आपके सोचने के तौर-तरीक़ों में ज़रा सा परिवर्तन भी आपके द्वारा हासिल किए जा रहे परिणामों और आपके प्रदर्शन में बड़ा बदलाव ला देता है। क़तई ज़रूरी नहीं कि आप किसी यूनिवर्सिटी में दाख़िला लें या फिर कई साल अपने ज्ञान के स्तर को इतना करने में गुज़ारें कि आपको सम्मानजनक पैसा मिल सके। कई बार तो आपके वर्तमान काम में ही इसी वक़्त, ठीक वहीं पर ज़रा सा परिवर्तन आपको चमत्कारिक परिणाम दे सकता है।

उदाहरण के लिए, अगर कोई घोड़ा किसी रेस को दूसरे घोड़े से नाक के अंतर से जीत जाता है। तो क्या इसका मतलब यह है कि पहले स्थान पर आने वाला घोड़ा दस गुना तेज़ है? दस फ़ीसदी तेज़ है? नहीं, जीतने वाला घोड़ा दूसरे से बस एक नाक बेहतर है।

इसी तर्ज़ पर, आपको एक ज़रा सी मगर सही जानकारी, सही समय पर मिल जाए तो वह आपकी वर्तमान परिस्थिति में बड़ा परिवर्तन ला सकती है। अधिकांशतया तो एक ज़रा सी सोच या अंतर्दृष्टि आपकी पूरी ज़िंदगी या कैरियर को ही बदल डालती है।

बुद्धिमानी का घमंड टालें

दुनिया में सबसे कामयाब लोग वही हैं, जो कि लगातार सीखने और अपने ज्ञान के दायरे को बढ़ाने में निवेश करते रहते हैं। वे नए विचारों और नए सुझावों को खुले दिल से स्वीकारते हैं। अनेक लोगों द्वारा की जाने वाली मुख्य ग़लती यही होती है, कि वे किसी विषय के बारे में वह सारी जानकारी हासिल कर चुके हैं, जो कि उपलब्ध है। कभी-कभी तो वे यह भी सोच लेते हैं कि उन्हें जो पता है वही उस विषय की पूरी जानकारी है।

इसे कमज़ोर प्रदर्शन करने वाले का "बुद्धिमानी का घमंड" कहा जा सकता है, अज्ञान भरी अयोग्यता। यह एक ऐसा व्यक्ति है जो किसी बात को नहीं जानता और उसे इस बात का एहसास तक नहीं है कि वह उस बात को नहीं जानता। ऐसे व्यक्ति की मदद नहीं की जा सकती, क्योंकि वह और जानकारी हासिल करना ही नहीं चाहता। इसीलिए बुद्धिमान बनने की शुरुआत ही इस बात का पता लगाने से होती है कि आपको कितनी बातों का पता नहीं है और आप कितना कम जानते हैं।

अभिभूत न हो जाएँ

मैंने कई देशों का दौरा किया है और अनगिनत विद्वान और कामयाब लोगों से मुलाक़ात की है। मैंने कई लखपतियों, करोड़पतियों और अरबपतियों से भी बातचीत की है। मैंने सरकार के शीर्ष स्तर पर सबसे तेज़तर्रार पुरुषों और महिलाओं के साथ भी काम किया है। और उन सभी लोगों में अगर कोई एक बात एक जैसी थी तो वह यह कि वे अपनी दिमाग़ी ताक़त को लेकर कभी भी अभिभूत नहीं होते। हक़ीक़त में तो वे जितना ज़्यादा ज्ञान हासिल करते हैं, उतने ही विनम्र होते जाते हैं और उतना ही वे ख़ुद को उस क्षेत्र विशेष का कम विशेषज्ञ मानने लगते हैं।

सात सौ वर्ष पहले इंग्लैंड के रोजर बेकन को अंतिम सर्वज्ञाता व्यक्ति माना जाता रहा था। उनको उस वक़्त उपलब्ध सभी ज्ञान और विज्ञान की जानकारी हासिल थी। अपने अस्तित्वकाल में उनको वो सब बातें पता थीं जो कि उस दौर में पढ़ाई जाती थीं।

निश्चित ही, उस वक़्त, उपलब्ध ज्ञान की मात्रा काफ़ी सीमित थी। उस वक़्त काफ़ी कम किताबें थीं। उस वक़्त वैज्ञानिक, दार्शनिक लेखन और शोधकार्य से जुड़े कम शोधकर्ता थे।

बहुत तेज़ी से बढ़ता है ज्ञान

आज, हालाँकि, किसी भी एक व्यक्ति के लिए किसी छोटे से विषय के बारे में भी समूची जानकारी रख पाना संभव नहीं है। अब आधुनिक चिकित्सा शास्त्र की ओर ही देखिए। वहाँ पर ऐसे विलक्षण दिमाग़ वाले लोग मौजूद हैं, जो कि केवल कान के भीतरी भाग या फिर शरीर के किसी अन्य एक हिस्से के ही अध्ययन में अपना पूरा जीवन लगा देते हैं। भले ही वे बेहद

बुद्धिमान और समर्पित पेशेवर लोग होते हैं, लेकिन उनकी पूरी ज़िंदगी शरीर के केवल एक हिस्से तक ही सिमटकर रह जाती है, वे फिर भी उस अंग के बारे में उपलब्ध तमाम जानकारी हासिल नहीं कर पाते।

कई बार मैं श्रोताओं से पूछता हूँ, "क्या यहाँ कोई ऐसा है, जो सब कुछ जानता है?" निश्चित ही, कोई एक व्यक्ति भी अपना हाथ ऊपर नहीं उठाता। फिर मैं समझाने लगता हूँ कि सर्वज्ञाता से मेरा आशय क्या है।

सर्वज्ञाता वो व्यक्ति है, जो यह महसूस करता है कि वह किसी विषय के बारे में वो सब कुछ जानता है जो उसकी राय में जानना ज़रूरी है। भला आप ख़ुद कैसे बता सकते हैं कि आप सर्वज्ञाता बन गए हैं? बिलकुल साफ़ बात है। आपने सीखना बंद कर दिया है और अपने विशेषज्ञता वाले क्षेत्र में आगे बढ़ना भी। आपने पढ़ना बंद कर दिया है, ऑडियो प्रोग्राम सुनना बंद कर दिया है और अतिरिक्त कोर्स लेना भी बंद कर दिया है।

जवाब बदल रहे हैं

प्रिंसटन यूनिवर्सिटी में, भौतिक विज्ञान के छात्रों को एडवांस टेस्ट देकर ऑफ़िस की ओर लौट रहे अलबर्ट आइंस्टीन से उनके एक स्नातकीय सहायक ने पूछा कि, "डॉ. आइंस्टीन, क्या यह वही पर्चा नहीं था, जो आपने पिछले वर्ष की भौतिकी की कक्षा को दिया था?"

डॉ. आइंस्टीन ने हामी भरी और कहा, "हाँ, यह पिछले साल वाला ही पर्चा था।"

नोबल पुरस्कार विजेता महान साइंटिस्ट आइंस्टीन के सामने हिम्मत जुटाकर उनके सहायक ने आख़िर पूछ ही लिया, "लेकिन, डॉ. आइंस्टीन, आप लगातार दो साल तक एक ही पर्चा कैसे दे सकते हैं?"

आइंस्टीन ने कहा, "क्योंकि, पिछले एक साल में, जवाब बदल गए हैं।"

इसी तरह, आज आपके जवाब भी पहले की तुलना में काफ़ी तेज़ी के साथ बदल रहे हैं। आपके बैठे रहने के दौरान ही आपके क्षेत्र में जवाब बदलते जा रहे हैं। एक साल पहले जो सही था आज न हो और आज जो सही है हो सकता है कि एक साल बाद सही न हो। अपने क्षेत्र में शीर्ष पर बने रहने का एक ही तरीक़ा है, कि आप लगातार नए विचारों और ज्ञान के साथ आज की जानकारी को परखते रहें।

नवनिर्माण के स्त्रोत

अपनी किताब इनोवेशन एंड एंटरप्रिन्यरशिप (हार्पर बिज़नेस, 1985) में पीटर ड्रकर ने लिखा है, कारोबार की सबसे बड़ी कामयाबियाँ दो ही तरह की बातों का परिणाम होती हैं, "या तो अनसोची कामयाबी से या फिर अनसोची नाकामी से।"

वे बताते हैं कि जब कोई असामान्य या अनपेक्षित बात होती है तो सामान्य व्यक्ति उसे अचानक हुई घटना या फिर एक दुर्घटना जानकर ख़ारिज कर देता है। श्रेष्ठ व्यक्ति, हालाँकि, हर अनपेक्षित घटना का ऐसे अध्ययन करता है, मानो यह किसी छिपे हुए रुख़ या बातों में हो रहे

किसी आधारभूत परिवर्तन का द्योतक है।

प्रयोग के दौरान, प्रयोगशाला में फफूँद के हवा के साथ एक सिरे से दूसरे सिरे तक फैलने और पेट्री डिश पर जमने की वजह से बेक्टीरिया नष्ट हो गए। प्रयोगशाला सहायक इसे लगभग फैंकने ही वाले थे। बहरहाल, एक जीवाणू वैज्ञानिक, एलेक्ज़ेंडर फ़्लेमिंग इस फफूँद के बारे में जिज्ञासु हुए जो कि इतनी शक्तिशाली थी कि इतने ताक़तवर बेक्टीरिया को भी मार सकती थी। उनके प्रयोगों ने एक आविष्कार को जन्म दिया और पेनिसिलीन का विकास हुआ, जिसने द्वितीय विश्वयुद्ध में लाखों लागों की जान बचाई और उनको नाइट की उपाधि और नोबेल पुरुस्कार दोनों ही जिताए।

अपने दिमाग़ को खुला रखें

वर्ष 1975 की बात है, आईबीएम ने पर्सनल कम्प्यूटर के क्षेत्र में बाज़ार में छिपी संभावनाओं को तलाशने के लिए सलाहकारों से राय ली। वे इस निष्कर्ष के साथ वापस आए कि दुनिया भर में ज़्यादा से ज़्यादा सौ पर्सनल कम्प्यूटर बेचे जा सकते हैं। इसी सूचना को आधार बनाते हुए आईबीएम ने पर्सनल कम्प्यूटर के क्षेत्र से परे हटते हुए अपने मेनफ़्रेम के ही काम पर पूरा ध्यान देना जारी रखा। उसकी अनदेखी ने क्यूपेर्टिनो, कैलिफ़ोर्निया में एक कंपनी की नींव डालने में अहम भूमिका निभाई, जिसका नाम था एप्पल कम्प्यूटर।

जब एप्पल कम्प्यूटर ने बाज़ार में आते ही बिक्री में हज़ारों के आँकड़े पार करना शुरू किया तो आईबीएम ने भी तेज़ी के साथ बुद्धिमान बन जाने का फ़ैसला किया। उसने अपनी नीति को पूरी तरह से बदलते हुए छोटे कम्प्यूटर के कारोबार में क़दम रखने का फ़ैसला किया। आईबीएम ने एक ऐसा पीसी बनाया, जिसने चार वर्ष के भीतर पूरी दुनिया के छोटे कम्प्यूटरों के बाज़ार के पचास फ़ीसदी हिस्से पर अपना क़ब्ज़ा जमा लिया।

रुझान पर नज़र रखें

लेकिन, आईबीएम छोटे कम्प्यूटरों के रुझान में आ रहे इस बड़े परिवर्तन को भाँपने में नाकामयाब रहा। पीसी के क्षेत्र में अपनी शुरुआती कामयाबी को भुलाकर आईबीएम ने मेनफ़्रेम कम्प्यूटरों के विकास और बिक्री पर ही ध्यान को केंद्रित रखा। नतीजा यह हुआ कि ज़्यादा से ज़्यादा कंपनियाँ इस क्षेत्र में आ गईं और आईबीएम से दुनिया की शीर्ष कंपनी का तमगा छिन गया।

आईबीएम इस बात को देखने में ग़लती कर गया कि उसका पीसी के पचास फ़ीसदी बाज़ार पर क़ब्ज़ा दरअसल पूरी दुनिया में आ रही पीसी क्रांति का सूचक था। आज आईबीएम को डेल कम्प्यूटर, हेवलेट-पेकार्ड/कॉम्पेक, तोशिबा और अन्य कंपनियों की बराबरी करने में पसीना आ रहा है। आईबीएम ने रुझान को नहीं समझ पाने का ख़ामियाज़ा भुगता और लगता नहीं कि वह पीसी के बाज़ार में अपनी इस ग़लती के कारण फिर कभी सबसे आगे निकल सकेगा।

भविष्य के बारे में सोचें

अपनी आँखें खुली रखें। आज आपके इर्द-गिर्द इतने ज़्यादा परिवर्तन हो रहे हैं, जो पहले कभी भी नहीं हुए थे। इन तमाम परिवर्तनों में ही उस रुझान के संकेत मिल सकते हैं जो कि आपके लिए क़िस्मत या कामयाबी का दरवाज़ा खोल दें। आपको दिल और दिमाग़ के दरवाज़े खुले रखने चाहिए। कोई भी चीज़ ज़्यादा देर तक वैसी ही नहीं रहती। आपको सबसे बेहतरीन मौक़े, अपने ज्ञान और पूरी दिमाग़ी ताक़त को भविष्य के नए उत्पादों और नई सोच में झोंककर ही हासिल होंगे।

आपको अपनी क़िस्मत का दरवाज़ा खोलने के लिए बस एक ऐसे विचार को खोजना होगा जो दस फ़ीसदी नया हो। आपको बस ऐसे नए उत्पाद या सेवा की दरकार है, जो दूसरों की तुलना में कुछ बेहतर, तेज़तर और सस्ती हो और आप जल्द ही सबसे आगे निकल जाएँगे।

आज अमेरिका और पूरी दुनिया में सबसे ज़्यादा वे ही लोग कमा रहे हैं, जिनकी शुरुआत ख़ाली हाथों से हुई थी। एक दिन, उनको एक विलक्षण विचार आया जिसने उनके उद्योग में क्रांति ला दी और सब कुछ बदलकर रख दिया। आपके लिए वह क्या हो सकता है?

दो बातें जो आपको रोक देती हैं

आपको अपनी दिमाग़ी ताक़त को ज़्यादा इस्तेमाल से रोकने वाली दो महत्वपूर्ण बातें होती हैं। ये हैं अड़ियल रुख़ और एक ही स्तर पर पहुँचकर ठहर सा जाना । अड़ियल रुख़ को दूसरे शब्दों में “व्यवहारों का कड़ा हो जाना” भी कहा जा सकता है। यह ख़ासतौर पर ऐसे व्यक्ति द्वारा महसूस किया जाता है जो अपने विचारों को लेकर हठी, कठोर और न बदलने वाला हो। यह एक ऐसा व्यक्ति होता है जो किसी व्यक्ति या बात के प्रति किसी निष्कर्ष पर पहुँचकर फिर उसके बारे में विचार को बदलने को क़तई तैयार नहीं होता। इस पूर्वाग्रह को इसे कई बार सोचने का मशीनी तरीक़ा भी कहा जाता है। आप शायद इस तरह के लोगों को जानते भी होंगे।

इसके ठीक विपरीत सोच वाले ज़्यादा खुले और लचीले व्यवहार वाले होते हैं। इसे परिस्थिति के अनुरूप बदलने वाला आम विचार कहा जाता है। इस तरह के लोग हर नई जानकारी को हासिल करने के प्रति खुली सोच रखते हैं। वे नए विचारों और नए घटनाक्रम को लेकर उत्सुक होते हैं और उसमें रुचि रखते हैं। वे इस बात को लेकर ज़्यादा चिंतित होते हैं कि क्या सही है , बजाय इसके कि कौन सही है । अगर कोई आकर उनको किसी नए विचार को बेहतर साबित कर दे तो वे पुराने विचार को छोड़ने के लिए भी तैयार रहते हैं। वे इस बात को लेकर ज़्यादा चिंतित होते हैं कि नए विचार से उनकी समस्या को कैसे हल किया जा सकता है या लक्ष्य को कैसे हासिल किया जा सकता है, फिर भले ही इससे उनका मूल विचार ग़लत साबित हो जाए।

मेधावी व्यक्ति के तीन गुण

मेधावी व्यक्तियों पर बरसों से सघन अध्ययन किया जा रहा है। विशेषज्ञों द्वारा हासिल एक महत्वपूर्ण निष्कर्ष है कि ज़रूरी नहीं है कि मेधावी व्यक्ति का आईक्यू ज़्यादा ही हो। अधिकांशतया वे सामान्य ज्ञान वाले व्यक्ति होते हैं जो अपने दिमाग़ का औसत या उनसे बेहतर

व्यक्तियों से भी अच्छी तरह से इस्तेमाल करते हैं। इसका मतलब यही है कि आप भी मेधावियों के ही स्तर को हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप उनकी तरह सोचना सीख लें।

मेधावी लोगों में कुल मिलाकर तीन गुण प्रमुखता से होते हैं। इनमें से हरेक का विकास करके आप इसे अपने सोचने के तौर-तरीक़ों का स्थायी अंग बना सकते हैं।

पहली बात, मेधावी लोग अपने दिमाग़ को खुला रखते हैं । वे किसी भी सवाल या समस्या के बारे में उत्सुक, सवाल पूछने और लचीले व कई क़िस्म की संभावनाओं पर विचार करने के लिए तैयार होते हैं। उनका ग्रहणशील दिमाग़ किसी खुले दरवाज़े की तरह होता है जो किसी भी दिशा या स्त्रोत से आने वाले विचारों के लिए खुला रहता है। यह हुआ किसी भी मेधावी व्यक्ति के दिमाग़ का ख़ाका। और आप इसे अभ्यास करके सीख सकते हैं।

दूसरा, मेधावी लोग किसी भी सवाल या समस्या के हल को काफ़ी व्यवस्थित तरीक़े से खोजते हैं । वे समस्या के पीछे एकाएक ऐसे भागने नहीं लगते हैं, जैसे कि कोई कुत्ता गुज़रती हुई कार के पीछे भागता है। बल्कि, वे किसी भी कठिन परिस्थिति का सामना तर्कसंगत तरीक़े से सधे हुए सवाल पूछते हुए करते हैं, जैसे कि गणित का कोई सवाल हल कर रहे हों।

तीसरा, मेधावी लोग किसी भी समस्या का सामना सवालों की झड़ी के साथ करते हैं।

सवाल पूछने से दिमाग़ खुला रहता है

मेधावी लोग पहले पूछते हैं, “वास्तव में समस्या है क्या?” और “पहली बात तो यह कि यह समस्या क्यों है?” फिर वे पूछते हैं, “इस समस्या का आदर्श हल क्या होगा?” और “हमें इस समस्या का हल खोजने से कौन सी बात रोक रही है?”

वे पूछते हैं: आख़िर परिस्थिति ऐसी क्यों है? यह कैसे हो गया? इसका कारण क्या है? यह पहली बार कब और कहाँ हुई? इससे कौन जुड़ा है? इस समस्या को हल करने के लिए विभिन्न तरीक़े क्या हैं? सभी बातों पर विचार किया जाए तो इन विभिन्न तरीक़ों में से, कौन सा हल सबसे ज़्यादा स्वीकार्य लगता है ?

सवाल पूछने भर से ही आपके दिमाग़ के दरवाज़े खुलने लगते हैं। यह आपकी रचनात्मकता को बढ़ाते हुए, आपकी विचारशक्ति को सक्रिय कर देता है। सवाल पूछने से आप किसी भी समस्या को ज़्यादा बेहतर तरीक़े से हल करने और किसी कारगर फ़ैसले पर पहुँचने में कामयाब हो जाते हैं।

एकाएक निष्कर्ष पर पहुँचना

एक तय ढर्रे की सोच वाले लोगों के दिमाग़ का ढाँचा ही ऐसा होता है कि वे एकाएक निष्कर्ष पर पहुँच जाते हैं। वे एक समस्या देखते हैं और तुरंत उसके लिए एक हल पर भी पहुँच जाते हैं। जब दो घटनाएँ एक साथ होती हैं तो वे यह निष्कर्ष निकाल लेते हैं कि दोनों का एक-दूसरे से कोई नज़दीकी नाता है। वे आपसी संबंध और कारण के अंतर को नहीं जान पाते । एक बार उन्होंने कोई फ़ैसला कर लिया, तो वे उसे और पुख़्ता करने के लिए कारण तलाशने लग जाते हैं। जल्द ही बात उनके आत्मसम्मान तक पहुँच जाती है और वे अपनी सोच को नहीं बदलने की बात को

लेकर अड़ से जाते हैं।

आपके विचारों की संख्या और हल खोजने के आपके तरीक़े का आपके समस्या को हल कर सकने वाले सर्वश्रेष्ठ विचार तक पहुँचने के साथ सीधा संबंध दिखाई देता है। इसी कारण से, आपको एकाएक किसी निष्कर्ष या फ़ैसले पर पहुँचने की आदत पर नियंत्रण सीखना होगा। आपको समस्या के हल की ओर धीमी गति से बढ़ना चाहिए, एक मेधावी व्यक्ति की तरह और इस दौरान सवाल भी पूछते रहना चाहिए। आपको अपना दिमाग़ हर हाल में खुला रखना चाहिए।

रचनात्मकता आपका जन्मसिद्ध अधिकार है

अगर सच्चाई पता होती, तो आप विचारों को पैदा करने वाले एक जीव हैं। रचनात्मकता आपका जन्मसिद्ध अधिकार है। आप एक ऐसे उम्दा दिमाग़ वाले व्यक्ति हैं, जिसके दिमाग़ में अच्छे विचारों का ताँता लगा रहता है और उन्हें आप अपने लक्ष्यों को हासिल करने और अपनी ज़िंदगी को बेहतर बनाने के लिए इस्तेमाल कर सकते हैं। सच्चाई तो यह है कि अगर आपने अपने दिमाग़ को काफ़ी दिनों से इस्तेमाल न किया हो तो भी आप कॉफ़ी के कप के पेंदे में पड़ी शक्कर की तरह हिलाकर इसे सक्रिय कर सकते हैं। इसके लिए जिन तरीक़ों के इस्तेमाल की दरकार है, उस पर हम अगले अध्याय में चर्चा करेंगे।

रचनात्मक सोच और अपने दिमाग़ की ताक़त के इस्तेमाल के बारे में संभावनाओं का नियम (Law of Probabilities) लागू होता है। यह नियम कहता है कि जितने ज़्यादा विचारों से आपका सामना होगा, उतनी ही आपकी सही विचार तक पहुँचने की संभावना भी बढ़ेगी, ठीक उसी वक़्त जब आपको उसकी ज़रूरत होगी।

आज के सबसे कामयाब लोग वही हैं जो लगातार विभिन्न स्त्रोतों के ज़रिए ख़ुद को नए-नए विचारों के संपर्क में रखते हैं। नाकामयाब लोग वो होते हैं जो इसके विपरीत, पुराने थके हुए विचारों पर बेहद कम सोच और कम रचनात्मकता के साथ वक़्त गँवाते रहते हैं।

विचारों के लिए हर तरफ़ देखें

जब आप किसी ऐसे सेमीनार या लेक्चर में मौजूद होते हैं, जिसमें कोई विशेषज्ञ किसी क्षेत्र के नए-नए विचारों को आपके साथ साझा कर रहा हो तो आप पर एकाएक विचारों की बौछार सी हो जाती है, जिन्हें आप अपनी ज़िंदगी में इस्तेमाल कर सकते हैं। कई लोगों की ज़िंदगियाँ तो केवल एक लेक्चर में किसी एक बुद्धिमान व्यक्ति के विचार से मिली अंतर्दृष्टि से ही कामयाब हो चुकी हैं। वह उनके भविष्य के लिए कामयाबी की कुँजी साबित हुआ।

कल्पना कीजिए क्या होगा अगर आप कोर्स, सेमीनार और लेक्चर में नियमित तौर पर भाग ले रहे हों। आप पर लगातार नए विचारों की बौछार होती रहेगी, जो कि आपके दिमाग़ को सतर्क और सजग बनाए रखेगी। आपकी रचनात्मकता का प्रवाह बना रहेगा।

रचनात्मक लोग, निरंतर पढ़ते रहते हैं, न केवल अपने क्षेत्र के बारे में, बल्कि दूसरे क्षेत्रों के बारे में भी। वे आमतौर पर वास्तविकता से जुड़ा साहित्य ही पढ़ते हैं। वे कई पत्रिकाओं और

अख़बारों के नियमित ग्राहक होते हैं। वे किसी भी पत्रिका की विषय सूची और उसके प्रमुख आलेखों पर नज़र रखते हैं।

हमेशा अपने हाथ में पेन या हाइलाइटर लेकर पढ़ें। बेहतर होगा, अगर आप तेज़ी से पढ़ना सीख जाएँ, इससे आपको एक मिनट में ही हज़ारों शब्दों या उससे भी ज़्यादा शब्दों को देखने में आसानी होगी। तेज़ी से पढ़ना एक कला है, जो कोई भी सीख सकता है, जैसे कुछ घंटे अभ्यास के साथ आप साइकिल चलाना सीख जाते हैं। उसके बाद, हमेशा के लिए आप अपनी कल्पना से भी कहीं ज़्यादा सूचना को हासिल कर सकेंगे।

सही लोगों से संपर्क रखें

प्रभावी लोग सकारात्मक, रचनात्मक लोगों के साथ जुड़ने की आदत को आत्मसात कर लेते हैं। विचारों और अनुभवों को लगातार साझा करके वे एक-दूसरे से सीखते रहते हैं। वे मैगज़ीनों और अख़बारों से कटिंग काटकर अपने दोस्तों के साथ साझा करते रहते हैं। वे अपने दोस्तों को किताबों को पढ़ने और ऑडियो प्रोग्रामों को सुनने की सलाह देते रहते हैं और उनके दोस्त भी बदले में उनको ऐसी बातों के बारे में सलाह देते रहते हैं। कई बार किसी और से मिला एक बेहतरीन विचार ही आपकी ज़िंदगी की दिशा को बदल सकता है।

स्तर विशेष की बेवकूफ़ाना हठधर्मिता

लोगों को तरक्क़ी करने से रोकने वाला दूसरा बड़ा कारण है उनका एक जगह थम जाना या अपने बारे में ख़ुशफ़हमी । इसे एक स्तर विशेष को हासिल करने के लिहाज़ से हठधर्मिता आ जाना भी कहा जा सकता है। इसका अर्थ अपने किए और अपने कहे गए शब्दों को ही सही साबित करते रहने की प्रवृत्ति। राल्फ़ वाल्डो इमर्सन ने सेल्फ़-रिलायंस नाम के अपने निबंध में लिखा है, “स्तर विशेष पर बने रहने को लेकर हठधर्मिता संकुचित दिमाग़ों का भ्रम मात्र है।”

उनका इशारा उन लोगों की ओर था, जिनमें अपने पुराने मत और व्यवहार पर ही अड़े रहने की प्रवृत्ति पाई जाती है। अपनी बातों पर अड़े रहने का आपका रवैया आपकी तरक्क़ी की राह में एक बड़ी बाधा साबित हो सकता है। इस अड़ियलपन से निजात पाने के लिए आपको अपने पुराने विचारों को उस वक़्त त्यागने के लिए तैयार रहना चाहिए, जब कोई यह साबित कर सकता हो कि इससे नया और बेहतरीन विचार उसके पास उपलब्ध है।

एक स्तर पर ठहराव से बचने का एक रास्ता आपका इस बात के लिए तैयार रहना है कि आप ग़लत थे। तेज़ी से बदलते वक़्त में, श्रेष्ठ व्यक्ति की पहचान ही यह है कि जब उसकी सर्वश्रेष्ठ सोच भी ग़लत साबित हो तो वह नई सोच को स्वीकारने के लिए तैयार हो जाए। इसके लिए काफ़ी साहस और परिपक्वता की दरकार है। लेकिन, इससे ज़्यादा विचार और ज़्यादा अंतर्दृष्टि पनपती है।

ग़लत निर्णय

अमेरिकी मैनेजमेंट एसोसिएशन के अनुसार, अगर पूरे वक़्त की बात की जाए तो आपके द्वारा

लिए जाने वाले निर्णयों में से सत्तर फ़ीसदी ग़लत निकलेंगे। सत्तर फ़ीसदी का यह आँकड़ा औसत बताता है। कुछ लोग तो इससे भी ज़्यादा ग़लत हो सकते हैं। लेकिन, आप एक पुख़्ता नियम की तरह इस बात को स्वीकार सकते हैं कि लंबे वक़्त में अपनी ज़िंदगी और कैरियर के बारे में लिए गए आपके दस निर्णयों में से सात ग़लत निकलेंगे।

आपके लिए एक सवाल। अगर प्रबंधकों और अधिकारियों द्वारा लिए जा रहे निर्णयों में से सत्तर फ़ीसदी ग़लत होते हैं तो भला यह दुनिया चल कैसे रही है? जवाब आसान है। श्रेष्ठ लोग - वो जो संस्थान में तरक्क़ी करना चाहते हैं - वो हैं जो नुक़सान को कम करना चाहते हैं। वे इस बात को जल्द स्वीकार लेते हैं कि उनसे ग़लती हो गई है और बस उसका रोना रोते रहने की बजाय, उसे सुधारने में जुट जाते हैं।

दुर्भाग्यवश अधिकांश लोग अपने पुराने निर्णयों के प्यार में तो पड़ते ही हैं, एक बार उसे स्वीकार लेने के बाद, वे उसे छोड़ते नहीं, भले ही फिर सारी बातें उसके ख़िलाफ़ जा रही हों। अपने साथ ऐसा न होने दें। बल्कि सबसे पहले ख़ुद ही इस बात को स्वीकारने के लिए तैयार रहें कि आपका कोई निर्णय या निष्कर्ष, नई जानकारी के आईने में ग़लत है। पुराने निर्णय को छोड़कर, नए हल या काम करने के नए तरीक़े को अपनाने के लिए तैयार रहें।

लचीलेपन से मिलती है ताक़त

मेंनिंगर इंस्टीट्यूट के अनुसार, इक्कीसवीं सदी में कामयाबी के लिए आपको जिस गुण की सबसे ज़्यादा ज़रूरत होगी, वह है लचीलापन, ख़ासतौर पर विचारों के मामले में। लचीलापन आपकी परिवर्तन और नई चीज़ों को आज़माने की तैयारी को दिखाता है। इसका मुख्य अर्थ यह भी है कि आपके भीतर पुरानी और दक़ियानूसी बातों को छोड़कर, नए और ज़्यादा प्रभावी विचारों को लगातार अपनाने की योग्यता भी है।

अनेक लोग, अपना अधिकतर वक़्त वाद-विवाद, तर्क-कुतर्क और अपने व्यवहार को सही साबित करने में ही बिता देते हैं। भले ही उन्हें यह पता चल जाए कि किसी काम को करने का उनका पुराना तरीक़ा ठीक नहीं है, फिर भी वे उसी तरीक़े से काम को करते रहेंगे। इस प्रवृत्ति से बचने के लिए ज़रूरी है कि आप लचीला रुख़ अपनाएँ, ख़ासतौर पर उस वक़्त भी जब आपको यह लग रहा हो कि आप पूरी तरह से सही हैं।

व्यक्तिगत विकास का चमत्कार

मेरी ज़िंदगी के महत्वपूर्ण मोड़ों में से एक तब आया, जब मुझको उम्र के बीसवें वर्ष के कुछ बाद ही व्यक्तिगत विकास के चमत्कार का पता चला। उसके बाद से मेरी ज़िंदगी पूरी तरह से बदल गई। मुझे लगा कि आप अपना व्यक्तिगत विकास करके अपने आपको और अधिक सुधार सकते हैं। मुझे सीखने से यह पता चला कि अपने द्वारा तय लक्ष्यों को हासिल करने के लिए आपको क्या सीखने की ज़रूरत होती है और आपके द्वारा हासिल की जा सकने वाली चीज़ों की वास्तव में कोई भी सीमा नहीं है।

सच्चाई यही है कि भविष्य केवल क़ाबिल व्यक्ति का ही होता है । हो सकता है कि कल को

आपकी पूरी दौलत समाप्त हो जाए, लेकिन जब तक आपके पास सोचने और किसी बात का विश्लेषण करने की शक्ति है, आप दोबारा क्या पहले से भी ज़्यादा दौलत कमा सकते हैं। भविष्य उन्हीं लोगों का है जिनके पास ज़्यादा जानकारियाँ हैं। भविष्य उन लोगों का नहीं है जिनके पास दूसरों की तुलना में ज़्यादा धन है, बल्कि उन लोगों का है जिनके पास दूसरों से ज़्यादा जानकारी है ।

तेज़ी से बेकार होना

आपके क्षेत्र में ज्ञान और जानकारी हर दो-तीन साल में दोगुनी गति से बढ़ रही हैं। आपके पास जानकारी का जो आधार है, वो तेज़ी से पुराना और बेकार होता जा रहा है। आपको दौड़ में बने रहने के लिए भी लगातार जानकारी और विचारों को हासिल करना होगा।

सौभाग्यवश, तीन भाग का, एक ऐसा कार्यक्रम मौजूद है, जिसके सहारे आप अपने आपको दूसरों से आगे रख सकते हैं। मैंने इसे इस्तेमाल किया है और हज़ारों लोगों को इसे सिखाया भी है। मेरे पास ऐसे लोगों के पत्रों की कई फ़ाइलें भी हैं जिनकी इससे ज़िंदगी ही बदल गई। लगातार निजी और पेशेवर विकास की तीन प्रमुख कुँजियाँ हैं लगातार पढ़ना, ऑडियो लर्निंग प्रोग्रामों को लगातार सुनना और लगातार प्रशिक्षण।

हर रोज़ पढ़ें

अपने काम में सबसे आगे रहने के लिए, आपको रोज़ अपने क्षेत्र के बारे में कम से कम एक घंटे पढ़ना चाहिए, ख़ास बातों को अंडरलाइन करते हुए और अच्छे नोट्स बनाते हुए। एक घंटे से कम की पढ़ाई आपको हर तरह से अपने प्रतिद्वंद्वियों से पीछे कर देगी। मेरे दोस्त जिम रोन सलाह देते हैं, “अपने आप पर भी उतनी ही मेहनत करो, जितनी कि अपने काम पर करते हो।”

कम से कम इतना तो करें, सुबह जल्दी उठकर किसी शिक्षाप्रद बात को कम से कम तीस से साठ मिनट पढ़ें। सावधानी के साथ नोट्स बनाएँ। नियमित तौर पर अपने नोट्स की समीक्षा करें। इस बात पर सोचें कि आपने क्या सीखा और आप कैसे इसे रोज़मर्रा की ज़िंदगी पर लागू करेंगे।

अपनी कल्पनाशीलता की ताक़त का इस्तेमाल करें और नई जानकारी का किसी तरह से इस्तेमाल करें। यह आपके सीखने और नई सोच को अपना लेने की गति को नाटकीय अंदाज़ से बढ़ा देगा। साथ ही इस बात की संभावना को भी बढ़ा देगा कि आप उसको मिलने वाले पहले मौक़े से ही लागू कर दें।

अगर आप रोज़ केवल एक घंटा भी पढ़ेंगे तो वह हर सप्ताह एक किताब पढ़ने के बराबर होगा। प्रति सप्ताह एक किताब का मतलब होगा प्रति वर्ष पचास किताबें। पचास किताबें प्रति वर्ष का मतलब होगा कि अगले दस वर्ष में आप पाँच सौ किताबें पढ़ जाएँगे। ज़्यादा नहीं तो आपको क़िताबों को रखने के लिए बड़े घर की ज़रूरत होगी और शायद तब तक आप उस बड़े घर को ख़रीदने के क़ाबिल भी हो चुके होंगे।

ख़ुद को वह बढ़त दें

अमेरिकन बुकसेलर्स एसोसिएशन के अनुसार, सत्तर फ़ीसदी अमेरिकी वयस्कों ने पिछले पाँच साल में किसी भी बुक स्टोर का रुख़ नहीं किया है। औसत अमेरिकी साल में एक से भी कम किताब पढ़ता है, 58 फ़ीसदी अमेरिकी वयस्क तो हाईस्कूल छोड़ने के बाद कभी भी किसी किताब को पहले से आख़िरी पन्ने तक नहीं पढ़ते।

इस दौरान, इस सूचना के युग में, अगर आप नियमित तौर पर नहीं पढ़ते तो आप पर वक़्त गुज़रने के साथ ही पुराने और दक़ियानूसी हो जाने का ख़तरा मँडरा जाएगा। दूसरी ओर, अगर आपने हर रोज़ एक घंटे भी पढ़ाई कर ली तो आपको हर साल अपने क्षेत्र में पीएचडी के बराबर पढ़ाई कर लेने का मौक़ा मिल जाएगा। आप अपने कारोबार में सबसे स्मार्ट, बेहतर जानकारी वाले और सबसे ज़्यादा बेहतर काम करने वाले व्यक्ति हो जाएँगे।

दूसरों को भी प्रेरित करें

कुछ साल पहले की बात है, मेरा एक अच्छा दोस्त था जो बहुत ही कम पढ़ता था। वह इस बात से भी सहमत नहीं था कि पढ़ने से उसकी आय और ज़िंदगी पर कोई फ़र्क़ पड़ने वाला है। स्कूल छोड़ने के बाद से ही उसने पढ़ने की आदत छोड़ दी थी। वह इस बात को लेकर बहस भी कर लेता था कि पढ़ना महत्वपूर्ण नहीं है। इस दौरान, उसे जीवनयापन में भी परेशानी आ रही थी। वह लगातार हताशा का सामना कर रहा था। वह अपने से बेहतर जानकारी वाले प्रतिद्वंद्वियों के हाथों अपने कारोबार में मात खा रहा था।

लगातार तीन साल तक, मैंने उसका पीछा नहीं छोड़ा और उसको पढ़ने के लिए प्रेरित करता रहा। आख़िर उसने हार मान ली, और वो हर रोज़ पढ़ने लगा। उसे यह जानकर हैरानी हुई कि पढ़ने का उसको कितना लाभ हुआ और जब वो अपने ग्राहक से बात करता है तो उसके पास कितनी ज़्यादा बेहतर जानकारी होती है।

जल्द ही उसने मेरी सलाह के मुताबिक़ हर रोज़ एक घंटे पढ़ना आरंभ कर दिया, प्रति सप्ताह एक किताब। एक साल के भीतर उसकी कमाई तो दोगुनी हो ही गई और अगले साल उससे भी दोगुनी। आज वह अपने क्षेत्र में सबसे ज़्यादा पारिश्रमिक पाने वाले लोगों में से है। और मुझे हर मुलाक़ात में यह बताते हुए उसे गर्व महसूस होता है कि उसे एकाध ही ऐसा ग्राहक मिलता है जो उससे ज़्यादा जानकारी रखता हो। और जितना ज़्यादा वो पढ़ता है, उसका आत्मविश्वास बढ़ता है और उसकी क़ाबिलियत भी।

ज़्यादा कमाने के लिए ज़्यादा सीखना होगा

नियम आसान है, ज़्यादा कमाने के लिए आप ज़्यादा सीखें । आप अपने क्षेत्र में उतनी ही तेज़ी से आगे बढ़ सकते हैं, जितनी तेज़ी से आप उसके बारे में कुछ नया सीखकर उसे आज़माते हैं।

आपके निजी और पेशेवर विकास का दूसरा हिस्सा है ऑडियो लर्निंग प्रोग्रामों को सुनना। अगर आप काम पर जाने के लिए कार, बस या ट्रेन से सफ़र करते हैं तो आप हर साल पाँच सौ से एक हज़ार घंटे यात्रा में ही बिता देते हैं। अगर आप इस वक़्त को अपने सीखने के वक़्त में

बदल लें तो आप केवल काम पर आने-जाने के दौरान ही चालीस घंटे प्रति सप्ताह के हिसाब से तीन से छह माह के कोर्स के बराबर अतिरिक्त शिक्षा हासिल कर लेंगे। मैंने अनगिनत ऐसे लोगों को देखा है जिन्होंने काम पर आने-जाने के दौरान शिक्षाप्रद ऑडियो कैसेटों को सुनकर अपनी आय दोगुनी, तिगुनी और चौगुनी तक कर ली है।

जितना संभव हो प्रशिक्षण लें

कामयाबी की तीसरी कुँजी है लगातार सीखते रहना। इसके लिए ज़रूरी है कि आप हरसंभव प्रशिक्षण हासिल करें और अपने दिमाग़ की संभावनाओं को जागृत करें। अगर कोई प्रशिक्षण कार्यक्रम सार्वजनिक तौर पर सिखाया जा रहा हो तो यह निश्चित तौर पर प्रभावशाली साबित हो चुका होगा। उस कार्यक्रम को पेश कर रहे व्यक्ति ने शायद अनेक बरसों का अनुभव हासिल किया हो। यह भी संभव है कि वह अपना इतने बरसों का अनुभव आपको केवल एक या दो घंटे के कार्यक्रम में ही बताने जा रहा हो। कई बार आप केवल एक सेमीनार में भाग लेकर अपनी हफ़्तों, महीनों और सालों की मेहनत को बचा लेते हैं। एक विशेषज्ञ आपको ऐसी बातें बता सकता है जो आपके काम को और अधिक आसान और तेज़ बना दें।

• • •

जब आप इन तीनों - नियमित पठन, ऑडियो लर्निंग प्रोग्रामों को नियमित सुनना और नियमित व लगातार प्रशिक्षण, को मिला देते हैं तो आपके पास एक ऐसा कारगर मिश्रण हो जाता है जो आपको ऐसी तूफ़ानी गति से आगे बढ़ाता है, जो शायद इनके बग़ैर संभव नहीं थी।

ज्ञान ही शक्ति है

जैसा कि पहले भी कहा जा चुका है, फ़्रांसिस बेकन ने कहा था कि ज्ञान ही शक्ति है । यह कुछ हद तक ही सही है। हक़ीक़त में तो, वह ज्ञान और ज़्यादा शक्तिशाली है जिसे किसी काम में कारगर तरीक़े से इस्तेमाल किया जा सके। लाइब्रेरियों में ऐसी सैकड़ों किताबें पड़ी हुई हैं, जो किसी का भला नहीं करतीं।

अपनी सोच को सकारात्मक और रचनात्मक तरीक़े में बदलने के लिए आपको अपने दिमाग़ को नियमित तौर पर नए विचारों से अवगत कराते रहना पड़ेगा। आपको अपने क्षेत्र के बारे में ताज़ातरीन जानकारी हासिल करनी होगी। आपको अपने क्षेत्र के शीर्ष लोगों के नियमित संपर्क में रहना होगा। आपको हर वक़्त अपने काम को बेहतर, तेज़, किफ़ायती और आसान तरीक़े से करने का रास्ता खोजते रहना होगा। आपको हमेशा अपने उपभोक्ता और ग्राहक की बेहतर तरीक़े से सेवा के रास्ते खोजते रहना होंगे। आपको अपने क्षेत्र में दूसरों से ऐसी बढ़त लेनी होगी कि आप आगे तो हैं ही, आगे ही बने रहेंगे। अपने क्षेत्र के एक बेशक़ीमती व्यक्ति बनकर।

असीमित सोच

सूचना के इस युग में ज्ञान ही सब कुछ है। और आपके द्वारा हासिल किया जा सकने वाला ज्ञान

और उसको जीवन पर लागू करने की सीमा का निर्धारण आपकी निजी आकांक्षा पर निर्भर होता है। आपके हासिल करने की कोई सीमा नहीं है, सिवाय उस सीमा के जो आप ख़ुद तय कर लेते हैं। आज आप जितना ज़्यादा सीखेंगे, उतना ही ज़्यादा कमाएँगे। अपने क्षेत्र के बारे में आपकी जानकारी जितनी ज़्यादा बढ़ेगी, उसके साथ ही अपने कौशल को काम में लागू करने का आपका हौसला और आत्मविश्वास भी उतना ही बढ़ेगा। जितना ज़्यादा हौसला और आत्मविश्वास आपके भीतर विकसित होगा, आपकी अपने बारे में सोच और निजी शक्ति उतनी ही बेहतर होगी। किसी भी काम में आपको रोक पाना किसी के बस की बात नहीं होगी ।

करके देखें

1 . आज ही अपने क्षेत्र से संबंधित किताबों की अपनी लाइब्रेरी बनाना आरंभ कर दें। हर रोज़ कम से कम आधा से एक घंटे तक पढ़ें, ख़ास बातों को अंडरलाइन और नोट करते हुए।

2 . अपने काम में अपनी ताज़ा अनसोची कामयाबियों और नाकामियों का परीक्षण करें। क्या वे किसी ऐसे रुझान को दर्शाते हैं जिससे आप कुछ लाभ उठा सकते हैं?

3 . अपनी ज़िंदगी की हर समस्या का योजनाबद्ध तरीक़े से सामना करें। कल्पना करें कि हल ठीक उससे उलटा है जो आप कर रहे हैं।

4 . अपने दिमाग़ को लगातार नए विचारों और नई सोच से रूबरू कराएँ। ढेर सारे सवाल पूछें। इस संभावना पर भी विचार करें कि आप ग़लत हो सकते हैं।

5 . अपने सफ़र के दौरान शिक्षाप्रद ऑडियो कैसेटों को सुनें। अपनी कार को मोबाइल क्लास बना दें, मानो “पहिए पर विश्वविद्यालय।”

6 . अपने कैरियर के उस क्षेत्र के बारे में पता करें, जहाँ विशेषज्ञ की मदद आपको तरक्क़ी में मदद कर सकती है। उस क्षेत्र में हरसंभव जानकारी हासिल करने के लिए अध्ययन और सीखने की एक योजना बनाएँ। आप जो भी करें उसमें सर्वश्रेष्ठ प्रयास करें।

7 . केवल सकारात्मक, आशावादी, ख़ुश लोगों के साथ ही रहें। ऐसे लोग जिनकी ज़िंदगी की कोई दिशा है। अगर आप विजेता बनना चाहते हैं तो उनके ही साथ रहें।

9
दिमाग़ की ताक़त पहचानो

एक औसत व्यक्ति में छिपी संभावनाएँ किसी अनजान महासागर, किसी अनदेखे महाद्वीप जैसी होती हैं। संभावनाओं से भरपूर एक ऐसी दुनिया जिसे बस आज़ादी और किसी सही दिशा का इंतज़ार है।

-ब्रायन ट्रेसी

आपकी ज़िंदगी में हर परिवर्तन किसी विचार के आपके दिमाग़ में उपजने के साथ ही होगा। विचार ही भविष्य की कुँजियाँ हैं। विचारों में ही आपकी तमाम समस्याओं के उत्तर छिपे हुए हैं और लक्ष्य को हासिल करने के रास्ते भी। आपको ज़रूरत है विचारों का जनरेटर बनने की, ताकि आपके दिमाग़ में लगातार हो रहे परिवर्तनों और आस-पास बन रहे मौक़ों के लिए नित नए और बेहतर विचार आते रहें।

सौभाग्यवश, आप मूलतः रचनात्मक होते हैं। यह एक प्राकृतिक गुण होता है। आपका जन्म ही इसके साथ हुआ है। लेकिन, रचनात्मकता भी इस्तेमाल के सिद्धांत पर ही निर्भर होती है, जो कहता है, "अगर आप इसे इस्तेमाल नहीं करते तो इसे गँवा देते हैं," कम से कम अस्थायी तौर पर। अच्छी ख़बर यह है कि आप इस किताब में दी गई कुछ निश्चित पद्धतियों और तकनीकों को अपनाकर अपनी रचनात्मकता को जागृत कर सकते हैं।

आगे बढ़ें और पीछे की सोचें

आपकी सोच को बदलने के लिए ज़रूरी है कि आप इस बात को लेकर अपने विचारों और कल्पना को और व्यापक करें जो आप बन सकते हैं। ऐसी बातें जो आप कर सकते हैं और ऐसी भी जो आपको करनी चाहिए थीं। हर वो व्यक्ति जो कि अपनी ज़िंदगी में कुछ उल्लेखनीय हासिल करता है, शुरुआत इस बड़ी सोच या दृष्टि के साथ करता है कि उसके लिए क्या संभव है। वे अपने वर्तमान माहौल, अपनी निजी सीमाओं और समस्याओं से ऊपर उठकर ख़ुद को भविष्य में देखते हैं, ऐसी ज़िंदगी जीते हुए जो कि वे जीना चाहते हैं। आपको भी इस तरह से सोचने का अभ्यास करना होगा।

आपके भविष्य की आदर्श सोच के बारे में हम पहले चर्चा कर चुके हैं। आप यह अपने आपको पाँच साल बाद के वक़्त में ले जाकर देखते हैं और इस कल्पना के साथ कि आपने जो सपने देखे थे, सारे सच हो गए हैं। अगर हर लिहाज़ से आदर्श हो, तो आपकी ज़िंदगी कैसी

होगी? आप कहाँ होंगे? आपके साथ वहाँ पर कौन होगा? आप क्या कर रहे होंगे? आप कितना कमा रहे होंगे? और ऐसा ही बहुत कुछ।

उसके बाद आप आज में और अपनी वर्तमान परिस्थिति में लौट आते हैं। आप उन तयशुदा क़दमों के बारे में सोचते हैं, जो अपनाकर आप मिलने वाले मौक़ों का लाभ उठा सकेंगे और अपनी सीमाओं और बाधाओं से पार पा सकेंगे। रचनात्मक सोच का यही मूल इस्तेमाल होता है। आपकी समस्याओं को हल करना और दिमाग़ में ऐसे जानदार विचार लाना, जिनका इस्तेमाल करके आप वे सारे लक्ष्य हासिल कर सकें, जो आपके लिहाज़ से महत्वपूर्ण हों।

एक में तीन दिमाग़

आप अपनी ज़िंदगी के बारे में सोचने और उसे जीने का काम तीन अलग-अलग दिमाग़ों से करते हैं। एक आपका जाग्रत दिमाग़ है। आप इसका इस्तेमाल नई जानकारी हासिल करने, उसे ताज़ातरीन ज्ञान के आधार पर तौलने, क़ीमत और उपयोगिता के आधार पर उसका मूल्यांकन करने और फिर यह तय करने में करते हैं कि उस पर आगे कुछ किया जाए या नहीं। यह वह दिमाग़ है जिससे आप अपनी ज़िंदगी का संचालन करते हैं। इसे अधिकांशतया वास्तविक दिमाग़ भी कहा जाता है।

आपके द्वारा इस्तेमाल किया जाने वाला दूसरा दिमाग़ है अवचेतन । आपका अवचेतन एक बहुत बड़े डाटा बैंक की तरह ही है, इसमें आपकी ज़िंदगी भर की हर सोच, विचार, भावना और अनुभव दर्ज हो जाते हैं। इसे निजी दिमाग़ कहा जाता है। इसका काम आपके हर शब्द और हरकत को आपकी निजी अवधारणा के ही हिसाब से रखने का होता है। यह आपके ताज़ा व्यवहार, धारणाओं, भय और पूर्वाग्रहों का भी कारक होता है। आपका अवचेतन किसी कारण को नहीं तलाशता, ये तो बस आपके आदेश का पालन करता है।

आपका अवचेतन ही आपके शरीर के हर अंग के संचालन के लिए ज़िम्मेदार होता है। यह आपके नर्वस सिस्टम, दिल की धड़कन की गति, साँस, पाचन, आधारभूत स्मृति आदि पर नियंत्रण रखता है। यह एक बड़े कम्प्यूटर की तरह है, इतना ताक़तवर और सधा हुआ कि प्रति सैकंड लाखों कमांड को प्रोसेस कर सकता है। साथ ही यह हर दिन चौबीसों घंटे, आपकी अरबों कोशिकाओं में से प्रत्येक में मौजूद केमिकल के संतुलन को भी साधकर रखता है।

आपका तीसरा दिमाग़ बेहद जाग्रत दिमाग़ होता है। यही दिमाग़ आपकी असीमित बुद्धिमत्ता से आपको सीधा जोड़ता है। इसमें सारा ज्ञान भरा होता है। यह आपको अपने द्वारा तय किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी हर सोच, हर जवाब को खोजने में मदद करेगा। यह दिमाग़ प्रेरणा, कल्पना, अंतर्दृष्टि और शक का स्त्रोत होता है। यह हर दिन चौबीसों घंटे काम करता रहता है और आपको किसी भी समस्या या सवाल का सही जवाब सही समय पर दे देगा। यह सहमतियों के तौर पर साफ़ लक्ष्यों, सुस्पष्ट मानसिक छवियों और स्पष्ट, सकारात्मक निर्देशों से संचालित होता है।

जब आप तीनों ही दिमाग़ों का उनके लिए तय काम को करने के लिए, संतुलित इस्तेमाल करेंगे तो अपने लक्ष्यों को अपनी कल्पना से पहले ही हासिल कर लेंगे। तीनों दिमाग़ों का सही

इस्तेमाल, आपकी सोच और उससे आपकी ज़िंदगी को बदलने का आधार है।

रचनात्मकता के उत्प्रेरक

रचनात्मकता के लिए प्रेरित करने वाली तीन प्रमुख बातें हैं: आप इनमें से प्रत्येक का, अपने हर काम के लिए, नियमित इस्तेमाल कर सकते हैं। वे हैं: पहला दिल की गहराई से चाहा गया लक्ष्य , दूसरा, समस्याओं का दबाव और तीसरा है विषय या समस्या पर केंद्रित सवाल। जब आप तीनों का ही इस्तेमाल करने लगते हैं तो आपको ख़ुद अपने पास आने वाले विचारों के अंबार पर हैरत होगी।

दिमाग़ को हरकत में ला देने वाली इन तीन बातों - लक्ष्य, समस्या और सवाल - का इस्तेमाल करके आप अपने तीनों ही दिमाग़ों को एक साथ सक्रिय कर देते हैं और आप एक औसत व्यक्ति से ज़्यादा ऊँचे स्तर पर काम करने लगते हैं।

दिल की गहराई से चाहे गए लक्ष्य

पहली बात तो बिलकुल साफ़ है, दिल की गहराई से चाहे गए लक्ष्य । आपको यह पता होना ही चाहिए कि आप क्या चाहते हैं, एक समय सीमा तय करें, इसे मापने योग्य बनाएँ और इसे हासिल करने के लिए एक ऐसी योजना बनाएँ जिस पर आप हर रोज़ काम कर सकें। आपके द्वारा चाहे गए लक्ष्य के बारे में आपकी साफ़ सोच और उसे हासिल करने के लिए लगने वाली विचारों की झड़ी के बीच सीधा संबंध है।

अपने तीनों ही दिमाग़ों में संतुलन साधकर और अपनी रचनात्मक ताक़तों को सक्रिय करने का सबसे सशक्त तरीक़ा हर सुबह अपने लक्ष्यों को वर्तमान काल में लिखना है।

एक नोटबुक ख़रीद लें। हर सुबह, आपके नियमित पाठन के बाद, कुछ मिनट का वक़्त निकालकर अपने लक्ष्यों को वर्तमान परिप्रेक्ष्य में लिखिए। इस तरह से मानो वे मौजूद हों। उसके कुछ सैकंड बाद ऐसी कल्पना कीजिए मानो वे लक्ष्य हासिल कर लिए गए हों। अपने दिमाग़ में हर लक्ष्य को ऐसे देखें मानो उसे हासिल कर लिया गया हो। फिर मुस्कुराएँ, आराम करें और उसे चले जाने दें।

हर रोज़ सुबह अपने दिमाग़ी लक्ष्यों को फिर से लिखना, उनको हासिल कर लेने की कल्पना करना और फिर उन्हें पूरे आत्मविश्वास के साथ चले जाने देना, दरअसल आपके दिमाग़ में अपनी पसंद की चीज़ को साकार करने का एक महत्वपूर्ण तरीक़ा है।

इस पद्धति के साथ आप अपने लक्ष्य को ठीक उसी वक़्त साकार करेंगे, जब आप उसके लिए पूरी तरह से तैयार हों। अपने लक्ष्यों को लिखकर और दोबारा लिखकर, आप उनको अपने दिलोदिमाग़ में और अच्छे से पैठ बनाने का मौक़ा दे देते हैं। एक निश्चित सीमा पर आप अपने बेहद जाग्रत दिमाग़ को सक्रिय कर देते हैं। उस वक्त आप अपनी ज़िंदगी में ऐसे लोगों और परिस्थितियों को आकर्षित करने लगते हैं, जिनसे आपको लक्ष्य हासिल करने में मदद मिल सकती है।

भावनाओं को भी जोड़ें

भावना ही मुख्य कुँजी है। किसी लक्ष्य के लिए आपके भीतर जितनी भावनाएँ ज्वार लेंगी, आप उसे उतनी ही तेज़ी से साकार कर लेंगे। अपने लक्ष्य के बारे में अपने विचार को जब आप गहरी चाहत या रोमांच की भावना से जोड़ते हैं तो आप अपने दिमाग़ के घोड़ों को दौड़ने पर मजबूर कर देते हैं। आपका दिमाग़ एकाएक सक्रिय हो जाएगा और लक्ष्य को हासिल करने के लिए विचारों की झड़ी लगा देगा। किसी बात को पाने के लिए आप जितने सकारात्मक, रोमांचित और उत्साहित होंगे, उतनी ही तेज़ी से आपका दिमाग़ उसे आपकी ज़िंदगी में साकार करने के लिए काम करने लगेगा।

सोचिए कि अगर आपने लक्ष्य को हासिल कर लिया तो आपको कैसा लगेगा। गर्व, ख़ुशी, राहत, उल्लास या अति उत्साहित आप क्या महसूस करेंगे? भावना कोई सी भी हो आपको आत्मविश्वास और ख़ुशी के साथ उस भावना का उसी तरह से आनंद लेने का प्रयास करना चाहिए जो आप उसके आपकी ज़िंदगी का हिस्सा होने पर महसूस करते।

अगर आप ज़्यादा पैसा कमाना चाहते हैं और जीवन स्तर को भी ऊँचा उठाना चाहते हैं तो सोचिए मानो आप वहाँ पहुँच गए हों, ठीक वैसी ही ज़िंदगी जी रहे हैं, जिसकी आपने कल्पना की थी। अपनी आँखों को बंद करें और ख़ुशी, उल्लास और आंतरिक संतोष की भावना को महसूस कीजिए ।

जब आप अपने दिमाग़ में लक्ष्य की छवि को उस भावना के साथ जोड़ लेते हैं, जो आपको उसे हासिल करने पर होगी तो आप अपने दिमाग़ की उच्चस्तरीय शक्ति को सक्रिय कर देते हैं। आप अपनी रचनात्मकता को गति दे देते हैं। आपको ऐसी अंतर्दृष्टि और विचार हासिल होंगे, जो आपके लक्ष्यों को ज़्यादा तेज़ी से हासिल करने में आपकी मदद कर सकेंगे।

समस्याओं को अवसर समझें

आपकी रचनात्मकता को जाग्रत करके आपके सकारात्मक दिमाग़ को सक्रिय करने वाला दूसरा तत्व है समस्याओं का दबाव । आप अपने दिमाग़ के लिहाज़ से अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन तभी करते हैं, जब आप दबाव और बाधाओं का अनुभव कर रहे हों। ज़िंदगी की दुश्वारियों और न टाली जा सकने वाली समस्याओं का सामना करना ही आपको और ज़्यादा मज़बूत और होशियार बनाता है और आपके भीतर से सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन को बाहर निकाल लाता है।

अधिकांश लोग समस्या की प्रकृति को ही नहीं समझ पाते। समस्याएँ तो ज़िंदगी का एक सामान्य और अनिवार्य हिस्सा हैं। वे अवश्यंभावी और अटल हैं। आप चाहे जितने प्रयास कर लें, समस्याएँ तो आकर ही रहेंगी। इसलिए समस्याएँ तो बिना बुलाए ही चली आती हैं।

समस्या के केवल एक ही हिस्से पर आपका नियंत्रण हो सकता है और वो है समस्या पर आपकी प्रतिक्रिया । प्रभावी लोग समस्या का सकारात्मक और रचनात्मक तरीक़े से सामना करते हैं। इस तरह वे बता देते हैं कि उन्होंने “जवाब देने के” गुण को विकसित कर लिया है। जब कभी भी अनसोची और अनचाही समस्या आती हैं तो उन्होंने माकूल जवाब देने की क़ाबिलियत को विकसित कर लिया है।

सभी क़िस्म की समस्याएँ हमारे भीतर के सर्वश्रेष्ठ गुणों को बाहर निकाल लाती हैं। वे आपको मज़बूत और कारगर बना देती हैं। आप पर दबाव जितना ज़्यादा होगा, आप उसके हल को खोजने के लिए उतनी ही ज़्यादा भावनाओं को दाँव पर लगा देंगे और आप उतने ही ज़्यादा रचनात्मक बन जाएँगे। हर बार जब आप किसी समस्या को रचनात्मक तरीक़े से हल करेंगे तो आप ज़्यादा होशियार और ज़्यादा प्रभावी बनेंगे। परिणामस्वरूप आप अपने आपको और बड़ी, और ज़्यादा समस्या को हल करने के लायक बना लेंगे।

काग़ज़ पर विचार करें

किसी भी समस्या को हल करने की अपनी क़ाबिलियत में सुधार और रचनात्मकता को गति देने के लिए, आपको काग़ज़ पर सोचना चाहिए। कुछ पल ठहरकर यह सोचिए, "असल में समस्या है क्या?" उसके बाद उत्तर इस तरह से लिख डालिए कि वह समस्या का भी ख़ुलासा कर दे।

फिर आप पूछ सकते हैं, "और क्या समस्या है?" आपको ऐसी समस्या के प्रति सजग रहना होगा जिसकी एक ही परिभाषा हो। ग़लत समस्या का हल आपकी सबसे बड़ी ग़लती हो सकती है। एक समस्या को आप जितने अलग-अलग तरीक़े से बता सकेंगे, वह उतनी ही हल करने लायक हो जाती है।

किसी भी तरह से आपको चाहे जो परेशानियाँ, बाधाएँ, चुनौतियाँ और अन्य बातें आगे बढ़ने से रोक रही हों, उनको लिखकर साफ़ तौर पर परिभाषित कीजिए। जैसा कि चिकित्सा शास्त्र में कहा जाता है, "रोग की सही पहचान, आधे इलाज के बराबर होती है।"

कई मर्तबा, जब आप समस्या को परिभाषित करने का प्रयास करने लगते हैं तो आपको पता चलता है कि यह तो "समस्याओं का पुलिंदा" है। यानी कि यह एक ऐसी बड़ी समस्या है जो छोटी-छोटी समस्याओं से घिरी हुई है। आपका वास्ता जितनी भी समस्याओं से पड़ेगा, वे इसी तरह से छोटी-छोटी समस्याओं से बनी होंगी। अधिकांशतया, मुश्किल परिस्थितियों में, एक बड़ी समस्या को छोटी-छोटी समस्याओं से पहले हल करने की ज़रूरत होती है।

इस तरह की परिस्थिति में सबसे अच्छा यही होगा कि आप पहले मुख्य समस्या को परिभाषित करें और फिर उसके अलग-अलग हिस्सों को अलग से एक-एक करके परिभाषित करें। आप उस मुख्य समस्या को पहचानें जिसे पहले हल किया जाना है और फिर क्रमवार छोटी समस्याओं का निपटारा कीजिए। कई बार तो समस्या के एक हिस्से का हल ही समस्या के दूसरे पहलुओं को भी सुलझा देता है।

लक्ष्य तो एक समस्या भर है

एक ऐसा लक्ष्य जिसे आपने अभी हासिल नहीं किया है, महज़ एक समस्या है, जिसे आपने हल नहीं किया है। इसीलिए कामयाबी को समस्याओं को हल करने का गुण कहा जाता है। अगर आप अपनी सोच के मुताबिक़ पैसा नहीं कमा पा रहे हैं तो यह एक अनसुलझी समस्या है। अगर आप अपने द्वारा चाहे गए स्वास्थ्य और फ़िटनेस के स्तर को हासिल नहीं कर पा रहे हैं तो यह महज़ एक समस्या है जिसे आपको हल करना है। आपके और आपके लक्ष्य के बीच में खड़ी

बाधा, महज़ एक समस्या है जिसका समाधान खोजा जाना है। आपको आगे बढ़ने से जो भी बात रोक रही है वह भी एक समस्या है जिसे समाधान की तलाश है।

हर मामले में, समस्या को अपने पर हावी होने देने की बजाय, आपका काम ख़ुद उस पर हावी हो जाने का है।

आपके काम का ब्यौरा

अगर मैं आपसे पूछूँ कि आप जीवनयापन के लिए क्या करते हैं, तो आप अपनी ताज़ा नौकरी और कामकाज का ब्यौरा देंगे। लेकिन आपके काम के साथ चाहे कोई भी पदनाम जुड़ा हो, मूल तौर पर तो आप समस्याओं को हल करने वाले ही हैं। आप दिन भर यही काम करते रहते हैं। आपकी यही क़ाबिलियत आपको मूल्यवान बनाती है। आप समस्याओं को सुलझाने वाले एक पेशेवर हैं। आपके कैरियर में आपकी कामयाबी इस बात पर निर्भर है कि आप कितने प्रभावशाली तरीक़े से समस्याओं को सुलझाकर, अपने काम के लिए तय लक्ष्यों को हासिल करते हैं।

अपने काम की समस्याओं के बारे में कभी शिकायत मत कीजिए। आपको तो उनका शुक्रगुज़ार होना चाहिए। आप जो काम कर रहे हैं, वहाँ पर अगर कोई समस्या नहीं होगी, तो आपकी नौकरी भी नहीं होगी। जब लोग अपने काम के दौरान आने वाली समस्याओं को हल नहीं कर पाते, तो उनकी जगह दूसरे ज़्यादा क़ाबिल लोगों की नियुक्ति कर दी जाती है। जब आप समस्याओं को हल करने वाले एक बेहतरीन व्यक्ति बन जाते हैं तो आपको जल्द ही तरक्क़ी देकर और भी बड़ी और भी महत्वपूर्ण समस्याओं को हल करने की ज़िम्मेदारी सौंप दी जाती है।

आज के बाद, अपने आपको समस्याओं को हल करने वाले के तौर पर देखिए। सवाल बस इतना है, आप अपने काम में कितने अच्छे हैं ? आपका लक्ष्य इतना बेहतर बनना होना चाहिए कि दुनिया आपके सामने कोई भी समस्या लेकर आए, आप उसे हल कर सकें।

विषय पर केंद्रित सवाल

अपनी रचनात्मकता को सक्रिय करने का तीसरा तरीक़ा विषय पर केंद्रित सवाल पूछना है। सधे हुए शब्दों से सजे, एकाग्रचित्त, उकसाने वाले, चुनौती देने वाले सवाल आपके दिमाग़ को सक्रिय करके आपकी सोच को गति देते हैं। सर्वश्रेष्ठ सलाहकार आमतौर पर ख़ुद को “अपमान करने वाला” क़रार देते हैं। वे जवाब नहीं देते, बल्कि, अपने ग्राहक से ही कठिन सवाल पूछने के बाद जवाब भी दिलवा देते हैं।

अपनी रचनात्मकता को सक्रिय करने के लिए, आपको अपने आपसे कुछ कठिन सवाल पूछने होंगे और फिर आपको ही अपने जवाबों के बारे में प्रश्न करने होंगे।

शून्य आधारित सोच याद है? अपने आपसे पूछते रहिए, “अगर मैं यह काम नहीं करता होता, तो क्या मैं आज ताज़ा जानकारी के परिप्रेक्ष्य में इसे दोबारा शुरू करना चाहता?” जब आप अब तक हासिल ज्ञान और अनुभव के बाद, अपनी ज़िंदगी के पहलुओं पर इसी तरह के

सवाल उठाते हों, मानो आपको उन्हें दोबारा करने का मौक़ा मिल गया हो, तो आपको जानकर हैरानी होगी कि आप कितने रचनात्मक हो गए हैं।

हमेशा, आपकी सबसे बड़ी समस्या का हल उस काम को ही छोड़ देना होता है। अगर यह काम नहीं कर रहा है तो कई बार समझदारी इसी में होती है कि आप अपनाए जा रहे तरीक़े को छोड़ दीजिए। हमेशा पूछें, "इस समस्या का सबसे आसान और सबसे सीधा हल क्या है?"

स्पष्टता ही सब कुछ है

अपनी रचनात्मकता को सक्रिय करने के लिए आप कुछ अतिरिक्त सवाल भी पूछ सकते हैं, जैसे "मैं क्या करने की कोशिश कर रहा हूँ?" इस सवाल का बिलकुल ही स्पष्ट जवाब देने का प्रयास कीजिए।

जब कभी भी किसी लक्ष्य या किसी परिणाम को हासिल करने में आप हताशा महसूस करने लगें, तो अपने आपसे पूछिए, "मैं इसे किस तरह से करने का प्रयास कर रहा हूँ?" और "क्या इससे बेहतर तरीक़ा हो सकता है?" अपने ताज़ा तौर-तरीक़ों को लेकर किसी क़िस्म की ख़ुशफ़हमी मत पालिए।

आपकी मान्यता क्या है? आपकी प्रत्यक्ष धारणा क्या है और सुप्त धारणाएँ क्या हैं? आपकी वो कौन सी धारणाएँ हैं जो आपकी राय में सही हैं, लेकिन अगर ग़लत हुईं तो आपकी पूरी सोच ही बदल जाएगी? अलेक्स मैकेंज़ी ने लिखा भी है, "हर नाकामी की जड़ में पथभ्रष्ट धारणाएँ होती हैं।"

असली समस्या

मैं ज़्यादातर ऐसी कंपनियों के साथ काम करता हूँ जो नए उत्पाद या नई सेवा को लाँच करना चाहते हैं और उन्हें बाज़ार में दिक्क़त आ रही है। जब हम उनके कारोबार में आ रही दिक्क़तों की चर्चा पर आते हैं, तो आमतौर पर वे विज्ञापन, तरक्क़ी, लोग, बिक्री, वितरण, डिलीवरी और सेवा में ढेर सारी दिक्क़तों की लंबी-चौड़ी सूची मुझे थमा देते हैं। हालाँकि, हमेशा मुख्य समस्या यही होती है कि उनकी बिक्री ज़्यादा नहीं है ।

मैं फिर उनसे तीन सवाल पूछता हूँ। ये सवाल आप किसी भी बाज़ार के किसी भी संभावित उत्पाद या सेवा के बारे में पूछ सकते हैं।

पहला सवाल होता है, "क्या वहाँ बाज़ार मौजूद है?" क्या वहाँ ऐसे लोग हैं जो उनकी सेवा या उत्पाद को वहाँ पर मौजूद प्रतिद्वंद्वी की सेवा या उत्पाद के बदले में ख़रीदेंगे? कई लोग इस बात को जाने बग़ैर ही कारोबार को आरंभ कर देते हैं कि किसी और की सेवाओं से संतुष्ट उपभोक्ताओं को अपनी ओर आकर्षित करना कितना मुश्किल काम है।

अगर कंपनी का जवाब होता है, "हाँ, निश्चित ही हमारे उत्पादों के लिए वहाँ पर बाज़ार उपलब्ध है। वहाँ पर ऐसे लोग हैं जो हमसे हमारा उत्पाद ख़रीदने के लिए उत्सुक हैं और उसे ख़रीदना चाहते हैं," तब मेरा अगला सवाल होता है, "क्या बाज़ार काफ़ी बड़ा है?" कई बार उत्पाद या सेवा बहुत अच्छी, उपयोगी और वाक़ई बेहतरीन होती हैं, लेकिन इतनी बड़ी नहीं

होती कि आप उस पर ज़्यादा वक़्त, ऊर्जा या पैसा निवेश करें। आपके पैसे के इस्तेमाल के लिए और भी बेहतर विकल्प मौजूद हैं।

क्यों डूब जाती हैं कंपनियाँ

कई लोग दिवालिया हो जाते हैं, ख़ासतौर पर कारोबार में ज़्यादा जोखिम मोल लेने वाले, क्योंकि बिक्री के लिहाज़ से बाज़ार उतना बड़ा होता नहीं और जितना निवेश वे जिस नए उत्पाद या सेवा के लिए कर रहे हैं, दरअसल उसकी तो ज़रूरत ही नहीं होती। हर निवेश की उसी वक़्त मौजूद निवेश के अन्य क्षेत्रों से भी तुलना किए जाने की ज़रूरत है। आपको अपने पैसे और समय के निवेश के लिए बेहतर विकल्प मिल सकता है।

यही सिद्धांत आपके निजी जीवन पर भी लागू होता है। आपको अपने आप पर ऐसा निवेश करना है कि आपके द्वारा लगाई जा रही ऊर्जा पर ज़्यादा से ज़्यादा फ़ायदा मिल सके। आप ख़ुद अपना सबसे बेशक़ीमती संसाधन हैं और आपको इन संसाधनों को निवेश वहीं पर करना चाहिए जहाँ पर आपको ज़्यादा लाभ मिल सके।

मेरे द्वारा अपने ग्राहकों से पूछा जाने वाला तीसरा सवाल है, “अगर बाज़ार मौजूद है, बाज़ार का आकार भी बड़ा है, तो क्या बाज़ार ऐसे दायरे में है कि आप विज्ञापन और काफ़ी कम ख़र्च में अपना उत्पाद बेच सकें?”

यही अंतिम सवाल कई बार किसी नए उत्पाद की सोच को पूरी तरह से डुबो देता है। हाँ, बाज़ार मौजूद है, हाँ, बाज़ार काफ़ी बड़ा है, लेकिन वह इतने बड़े भौगोलिक क्षेत्र में फैला हुआ है कि वहाँ पर कारगर तरीक़े से किसी चीज़ को बेच पाना बहुत मुश्किल है।

बाधाओं पर विचार करें

सकारात्मक हलों को खोजने का एक अच्छा उपाय है बाधाओं का सिद्धांत (Theory of Constraints)। यह सिद्धांत कहता है कि हर प्रक्रिया या गतिविधियों की श्रृँखला में एक सीमा तय करने वाला तत्व होता है। ऐसी बाधाएँ या अड़चनें होती हैं जो आपके अपने लक्ष्य की ओर बढ़ने की गति का निर्धारण करती हैं। अपने आस-पास के माहौल में आपकी राह में बनने वाली बाधाओं को पहचान लेने से ही कई बार नई सोच और ऐसी अंतर्दृष्टि मिल जाती है जो आपको उससे उबरने में मदद करती है।

उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि आपका लक्ष्य अगले तीन या पाँच साल में अपनी आय को दोगुना करने का है। आप इस लक्ष्य को हासिल करने की राह में आने वाली बाधाओं को जानने के लिए यह सवाल पूछ सकते हैं, “मेरी आय इसी वक़्त दोगुनी क्यों नहीं है?”

अपने प्रयासों में ईमानदार रहें। अपने आपसे ये चुभने वाले सवाल पूछें, “आप अभी ही अपनी ताज़ा कमाई से दोगुनी कमाई क्यों हासिल नहीं कर रहे हैं? कौनसी चीज़ आपको ऐसा करने से रोक रही है? आपको रोकने वाली सभी बातों में से वह कौन सी सबसे प्रमुख बात है जो कि यह तय करेगी कि आप अपने लक्ष्य तक कितनी तेज़ी से पहुँचते हैं?”

80/20 का नियम लागू करें

अगर एक ख़ास तरीक़े से लगाया जाए तो 80/20 का नियम बाधाओं के मामले में लागू होता है। इस मामले में, यह नियम कहता है कि आपको अपने लक्ष्य को हासिल करने से रोकने वाली 80 फ़ीसदी बाधाएँ तो आपके भीतर ही छिपी हुई हैं। वे आपके भीतर समाई हुई हैं, आपके आस-पास के वातावरण में नहीं।

आपको आगे बढ़ने से रोकने वाली महज़ 20 फ़ीसदी बातें ही आपकी बाहरी दुनिया की हैं। यह खोज अनेक लोगों के लिए सदमे की तरह होती है। बहुत ज़्यादा लोग तो यही सोचते हैं कि परिस्थितियाँ और उनके आस-पास मौजूद लोग ही उनके लिए सबसे ज़्यादा समस्याएँ खड़ी करते हैं। लेकिन, यह आमतौर पर ग़लत ही होता है। आपके आगे नहीं बढ़ पाने का एक कारण आपमें कौशल, क़ाबिलियत और गुणों की कमी ही है।

अपनी आय को दोगुना करें

मान लीजिए कि आप बिक्री से जुड़े हैं। आप जल्दबाज़ी में नहीं, तो अगले तीन से पाँच साल में अपनी आय को दोगुना करना चाहते हैं। सबसे पहली परेशानी का सबब होगा आपको उत्पाद या सेवा की बिक्री के लिए मिला बड़ा लक्ष्य। अगर आप इस समस्या को हल कर लेते हैं, तो आप अपना लक्ष्य हासिल कर लेंगे।

एक बार आपने अपनी राह की मुख्य बाधा को पहचान लिया तो फिर आप अपने आपसे सवाल कीजिए, “उसके पीछे की मुख्य बाधा क्या है?” आपकी अगली बाधा बिक्री की संभावनाओं को तलाशना हो सकती है। अगर आप बिक्री की संभावना से भरे पर्याप्त लोगों से संपर्क साधते हैं तो आपकी बिक्री दोगुनी और उसके साथ कमाई भी दोगुनी हो सकती है।

फिर उसके बाद आप उसकी सीमा आ जाने पर यह पूछ सकते हैं कि किस बाधा के कारण आप इससे आगे नहीं बढ़ पा रहे हैं। हो सकता है कि आपके भीतर लोगों से संपर्क साधने की सीमा हो और यह आपके भीतर की कमी है बाज़ार की नहीं।

आपने आस-पास देखें

यह जानने के लिए आपकी राह में आ रही बाधा भीतरी है या बाहरी, अपने आस-पास देखें कि क्या दूसरे लोग उन लक्ष्यों को हासिल कर रहे हैं जो आप हासिल करना चाहते हैं। क्या कोई और आपकी ही तरह, उसी बाज़ार में उसी उत्पाद को बेचकर आपसे दोगुना कमा रहा है? अगर कोई पहले से ही ऐसा कर रहा है तो जान लीजिए कि आपके राह की बाधा आपके भीतर ही है, बाहर नहीं। यह आपके भीतर ही कहीं छिपी है। यह किसी ख़ास कौशल या गुण की कमी है जिससे आपको पार पाना ही होगा।

कहा भी गया है, “जब इंसान अपने आपसे लड़ता है तो ही वह किसी क़ाबिल बन पाता है।” श्रेष्ठ व्यक्ति हमेशा अपने आपसे ही यह सवाल पूछता है कि “आख़िर वो क्या बात है जो मुझे रोक रही है?” श्रेष्ठ लोग हमेशा पहले अपने अंदर झाँककर देखते हैं। यह संभव है कि आपकी तरक्क़ी की राह में कोई बाहरी बाधा भी हो सकती है, लेकिन आपको शुरुआत तो

अपने से ही करनी चाहिए। संभावना इसी बात की है कि अपने भीतर ही आपको कोई ख़ामी मिल जाएगी।

ख़ुद को जगाते रहें

जब आप इन बातों को दोहराते रहेंगे तो आप अपनी रचनात्मक क़ाबिलियत को उत्तेजित करके अपने दिमाग़ की बत्तियों को जला लेंगे। मानो किसी अँधेरे कमरे में स्विच की मदद से धीरे-धीरे किसी बत्तियों की रोशनी को बढ़ा रहे हों।

जब आप ऐसे स्पष्ट लक्ष्य रखते हैं, जिनको हासिल करने की आपके भीतर भारी ललक हो तो आप अपने रचनात्मक दिमाग़ को सक्रिय कर देते हैं। जब आप अपने लक्ष्यों को समस्याओं के साथ मिला देते हैं, स्पष्ट परिभाषा के साथ, आप और अधिक विचारों को उत्पन्न करते हैं। जब आप लगातार ऐसे सवाल पूछते रहते हैं जो कि विषय विशेष पर केंद्रित हों तो आप हर परिस्थिति के लिए ज़्यादा और बेहतर संभावनाओं को देखने लग जाते हैं। और जब आप अपने किसी लक्ष्य को हासिल करने या किसी समस्या को हल करने की राह की अड़चनों को पहचान लेते हैं, तो आप एक कुशाग्र बुद्धि वाले व्यक्ति की तरह काम करने लगते हैं। आप अपने आपको कामयाबी और महान उपलब्धि की दमकती सड़क पर पाते हैं।

अपनी पूरी बुद्धिमत्ता का इस्तेमाल करें

इंग्लैंड के चार्ल्स हैंडी और हारवर्ड के हावर्ड गार्नर के रिसर्च के अनुसार, आपके पास दस तरह की बुद्धिमत्ता होती है। स्कूल के दिनों में, आपका मूल्यांकन शाब्दिक और गणितीय गुणों के आधार पर ही होता है। लेकिन पिछले कुछ सालों के रिसर्च से यह पता चला है कि आपके पास अनेक प्रकार की दिमाग़ी ताक़तें होती हैं, जिनमें से किसी में भी आप विद्वान हो सकते हैं, ये सभी मिलकर आपको कई हैरतअंगेज़ उपलब्धियाँ हासिल करने में मदद कर सकती हैं। आपका पहला प्रयास अपनी बुद्धि के सबसे सकारात्मक पहलू को पहचानना है, फिर आप उसी बुद्धि का इस्तेमाल अपने द्वारा तय लक्ष्य को हासिल करने के लिए करें।

बोलने की समझ

आपकी दिमाग़ी क़ाबिलियत का पहला सबूत है आपकी वाकपटुता । यह आपकी संभाषण कला और भाषा पर पकड़ की द्योतक होती है। किसी भी ऐसे क्षेत्र में जहाँ आपको लोगों से संवाद साधना पड़ता हो, भाषा की समझ और उस पर पकड़ का काफ़ी महत्व होता है। हर समाज में, आपकी वाकपटुता और आपकी कमाई के बीच सीधा संबंध होता है। आप केवल ज़्यादा शब्दों को जानकर और उनके इस्तेमाल को सीखकर अपनी कामयाबी और तरक्क़ी की दर को बढ़ा सकते हैं।

हर शब्द दरअसल आपके विचारों को व्यक्त करने का एक ज़रिया ही है। जितने ज़्यादा शब्द आप जान और समझ लेंगे, उतना ही ज़्यादा परिपक्व और जटिल सोच-विचार कर सकेंगे। आपके शब्दों का भंडार जितना ज़्यादा होगा, लोग उतना ही ज़्यादा सम्मान देकर आपकी बातों

को सुनेंगे। यही वजह है कि समझदारी के मूल्यांकन में भाषा पर पकड़ को काफ़ी महत्व दिया जाता है।

गणितीय समझ

किसी भी व्यक्ति की बुद्धिमानी को मापने का दूसरा तरीक़ा उसकी गणितीय समझ है। यह आपकी अंकों के साथ बाज़ीगरी करने, जोड़ने, घटाने, भाग देने, गुणा करने जैसे गुणों की क़ाबिलियत है। कारोबार में, यह आपकी आर्थिक मसौदों को पढ़ने और उस लिहाज़ से आर्थिक सोच विकसित करने की समझ है। क़ीमतों, लागत, ख़र्च और आर्थिक अनुपात पर आपकी पकड़ जितनी अच्छी होगी, आपके फ़ैसले उतने ही बेहतर होंगे और आप उतने ही ज़्यादा मूल्यवान हो जाएँगे।

कई लोगों को यह महसूस होता है कि वे आँकड़ों के मामले में कमज़ोर हैं। इसी वजह से वे ऐसे क्षेत्रें से बचते हैं, जहाँ कामयाबी के लिए आर्थिक पेचीदगियों का जानकार होना ज़रूरी है। अगर आप आर्थिक आज़ादी चाहते हैं तो फिर ऐसी सोच आपके लिए घातक साबित हो सकती है। सौभाग्यवश आप थोड़े से अध्ययन और प्रयासों के ज़रिए अपने काम से जुड़े महत्वपूर्ण आँकड़ों को समझ सकते हैं। परिणाम यह होगा कि आप अपनी बाक़ी कारोबारी ज़िंदगी में ज़्यादा बेहतर फ़ैसले लेने के लिहाज़ से ज़्यादा कारगर और क़ाबिल हो जाएँगे।

शारीरिक बेहतरी

दूसरों की तुलना में आपको बेहतर साबित करने वाली तीसरी बात होती है शारीरिक बेहतरी। इस क़िस्म की बेहतर स्थिति आमतौर पर खिलाड़ियों की होती है, जो टाइमिंग, चपलता के समन्वय और अपनी शारीरिक ताक़त के बूते अपने लक्ष्य को हासिल करने की क़ाबिलियत रखते हैं। स्कूल में बोलने की कला और गणितीय समझ में नाकाम बच्चा हो सकता है एक बेहतरीन खिलाड़ी साबित हो, भले ही उसका यह गुण उसके रिपोर्ट कार्ड में दिखाई न दे।

कई लोग बेवजह अपने बारे में यह ग़लतफ़हमी पाल लेते हैं कि वे खेलों या किसी शारीरिक गतिविधि के लिहाज़ से फ़िट नहीं हैं। अच्छी बात तो यह है कि सही निर्देशों और अभ्यास के सहारे आप भी विविध क़िस्म के खेलों जैसे तैराकी, स्केटिंग या स्कीइंग में बेहतर प्रदर्शन कर सकते हैं। यह केवल आपकी दिली ख़्वाहिश पर निर्भर करता है। आपके पास आपके द्वारा इस्तेमाल की गई शारीरिक ताक़त से कहीं ज़्यादा ताक़त है।

सुरों की समझ

आपकी दिमाग़ी परिपक्वता को दिखाने वाला चौथा गुण आपकी सुरों की समझ हो सकता है। मोज़ार्ट या बीथोवन जैसी शख़्सियतें हो सकता है कि पढ़ाई में या खेलकूद में कमज़ोर रही हों, लेकिन उनकी संगीत रचनाएँ तो अजर-अमर हैं। आज के कई शीर्ष संगीतकारों और लोकप्रिय गायकों का स्कूली शिक्षा में प्रदर्शन भले ही काफ़ी कमज़ोर रहा हो, लेकिन उनके पास संगीत को रचने और उसे अभिव्यक्त करने की ग़ज़ब की ताक़त है। वे संगीत के क्षेत्र में अभूतपूर्व प्रदर्शन

की क़ाबिलियत रखते हैं।

कल्पना को साकार करने की ताक़त

आपकी दिमाग़ी ताक़त को दर्शाने वाला पाँचवाँ गुण है आपकी कल्पना को साकार करने की ताक़त । यह आकारों, आकृति और ढाँचों को देखने और बनाने का कौशल होता है। एक वास्तुविद, एक इंजीनियर, एक पेंटर या एक ऐसा व्यक्ति जो किसी भी कल्पना को साकार करने के इस गुण से परिपूर्ण होता है।

उदाहरण के लिए, एक वास्तुविद सबसे पहले दिमाग़ में किसी भवन के बारे में कल्पना करता है, फिर उसको काग़ज़ पर उकेरता है। इन ख़ूबसूरत कल्पनाओं को फिर गणितीय समझ वाला निर्माण के लिहाज़ से सही आकार-प्रकार और आयाम देता है।

इसी गुण का इस्तेमाल आप अपनी ज़िंदगी में किसी लक्ष्य की कल्पना और उसे साकार करते समय करते हैं। यह दिमाग़ का एक ऐसा गुण है जिसे आप अभ्यास से विकसित कर सकते हैं।

आपसी व्यवहार की कुशलता

लोगों के साथ आपसी व्यवहार की कुशलता आपके दिमाग़ की ताक़त को बताने वाला छठा गुण है। जहाँ तक अमेरिका की बात है तो आजकल सबसे ज़्यादा पैसे इसी गुण के दिए जाते हैं। यह दरअसल आपका लोगों के साथ मिलने, संवाद साधने, मोल-भाव करने, प्रभावित करने और उन्हें मना लेने का गुण है। इसमें आपके विचारों, भावनाओं और प्रेरणा के अलावा सामने वाले व्यक्ति की आकांक्षाओं का भी बड़ा महत्व होता है। बहुत अच्छे व्यवहार कुशल व्यक्ति में दूसरों से मिलकर काम करवा लेने का गुण होता है।

कामयाब मैनेजर, टीम लीडर और यहाँ तक कि सेना के अफ़सरों में भी अपने मातहतों से कुशल संवाद साधने की व्यवहार कुशलता कूट-कूटकर भरी होती है। परिणाम यह होता है कि उनके साथ जुड़े लोग किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए पूरा ज़ोर लगा देते हैं।

सेल्स लाइन में सबसे ज़्यादा पैसा उन्हीं लोगों को दिया जाता है जो लोगों को अपने उत्पाद या सेवा को लेने के लिए राज़ी कर लें। सबसे कामयाब उद्योगपति, सलाहकार और पेशेवर लोग इस गुण का बख़ूबी प्रदर्शन करते हैं। किसी राजनीतिज्ञ के लिए तो यही एक गुण कामयाबी के लिहाज़ से सबसे ज़रूरी होता है। हो सकता है कि आपके पास यही गुण सबसे ज़्यादा हो।

व्यक्तिगत समझदारी

आपकी समझदारी का यह वह सातवाँ गुण होता है जो आपको अपने बारे में ही बताता है। यह आपको बता देता है कि आप क्या हैं और क्या नहीं। यही आपको बता देता है कि आप क्या चाहते हैं और क्या नहीं। आप अपने लिए लक्ष्य तय करने और फिर उसे हासिल करने के लिए योजना बनाने की क़ाबिलियत भी रखते हैं। ऊँचे दर्जे की व्यक्तिगत समझदारी रखने वाले लोग ख़ुद की समीक्षा अच्छी तरह से कर लेते हैं। वे अपनी ही सोच और भावनाओं पर प्रतिक्रिया दे

सकते हैं। अपने आपको बेहतर तरीक़े से समझने के कारण वे दूसरों के साथ व्यवहार को भी बख़ूबी निभा लेते हैं।

निरंतर विचार और आत्मविवेचन के साथ आपकी अपने बारे में जागरुकता जितनी ज़्यादा होगी, आपकी अपने बारे में समझ भी उतनी ही ज़्यादा बढ़ेगी। आप जितनी अच्छी तरह से ख़ुद को और इस बात को भी समझ लेंगे कि आप क्यों इस तरह से सोचते और महसूस करते हैं, उतना ही आप अपने आपको पसंद करने लगेंगे । जितना आप ख़ुद को मूल्यवान और किसी क़ाबिल समझने लगेंगे, उतना ही आप अपने आपको पसंद कर सम्मान देने लगेंगे। और जितना ज़्यादा आप अपने आपको पसंद करेंगे, उतना ही ज़्यादा आप दूसरों को भी पसंद करने लगेंगे और वो भी आपको पसंद करने लगेंगे। एक ख़ुशहाल और कामयाब ज़िंदगी के लिए व्यक्तिगत समझदारी महत्वपूर्ण है। आप भी इसे अभ्यास के सहारे विकसित कर सकते हैं।

कारोबारी समझ

आपकी दिमाग़ी ताक़त का आठवाँ गुण है कारोबारी समझ । यह आपकी बाज़ार की संभावनाओं को समझने और संसाधनों का इस्तेमाल करके उसमें लाभ के लिए उत्पाद और सेवाओं को तैयार करने का गुण है। आज हमारे समाज में इस समझदारी के लिए सबसे ज़्यादा पैसा दिया जाता है। तरक्क़ी कर रहे सभी कामयाब कारोबारों और उद्योगों का यही आधार है।

अपने बूते लखपति बने अधिकांश और अपने बूते अरबपति बने अनेक लोग, दरअसल इसी एक गुण के कारण आज कामयाब हैं। उन्होंने शुरुआत तो ख़ाली हाथ की, लेकिन बाज़ार के मौक़ों को उन्होंने अपनी कारोबारी समझ के इस्तेमाल के साथ बख़ूबी भुनाया। बिल गेट्स ने हारवर्ड यूनिवर्सिटी छोड़कर माइक्रोसॉफ़्ट कंपनी लाँच की, ताकि पर्सनल कम्प्यूटर के तेज़ी से उभरते हुए बाज़ार के लिए सॉफ़्टवेयर बनाए जाएँ। माइकल डेल ने अपने कॉलेज के ज़रा से कमरे में कम्प्यूटरों की असेंबलिंग का काम शुरू किया। उन्होंने विलक्षण कारोबारी समझ का परिचय दिया। और आप भी ऐसा कर सकते हैं।

आसानी के समझ लेने का गुण

आपकी समझदारी का नौवाँ प्रमाण आपका किसी बात को आसानी के साथ समझ लेने का गुण होता है। इस क़ाबिलियत की बदौलत आप किसी भी परिस्थिति के सही या ग़लत होने या लोगों को समझने में दूसरों से ज़्यादा तेज़ होते हैं। आपके भीतर, अपने द्वारा हासिल शिक्षा और तर्कशक्ति से कहीं ज़्यादा सोचने और समझने का गुण होता है।

कई लोग सामने वाले व्यक्ति को एक नज़र में ही पहचान लेने की अद्भुत क्षमता रखते हैं। वे किसी व्यक्ति से मुलाक़ात या उसकी आवाज़ को सुनकर चंद सैकंडों में ही उसे पूरी तरह से भाँप जाते हैं।

आमतौर पर महिलाओं में यह समझ पुरुषों से कुछ ज़्यादा होती है। लेकिन, जब पुरुषों और महिलाओं का टेस्ट लिया जाता है और उन्हें इसी समझ से संबंधित सवाल दिए जाते हैं तो दोनों का प्रदर्शन लगभग एक सा होता है। फिर क्यों महिलाओं को इस बात में बेहतर माना जाता है?

इसका कारण है कि महिलाएँ अपने भीतर की इस आवाज़ को पुरुषों की तुलना में ज़्यादा ध्यान से सुनकर उस पर यक़ीन भी करती हैं।

सौभाग्य से, किसी बात को एक नज़र में ताड़ लेने का गुण आप में जन्मजात होता है। इसे इस्तेमाल करके और ज़्यादा कारगर बनाया जा सकता है। आप अपने दिलोदिमाग़ की इस आवाज़ को जितना ध्यान से सुनकर उस पर जितना ज़्यादा यक़ीन करेंगे, यह उतनी ही तेज़ और सटीक बनती जाएगी। आप अपने इस गुण का जितना ज़्यादा इस्तेमाल करेंगे, यह निखरकर आपको उतने ही बेहतर जवाब देगा। लेखिका जेन पोंडर ने कहा भी है, "पुरुष और महिलाएँ तब महान बन जाते हैं, जब वे अपने भीतर की आवाज़ को सुनने लगते हैं।"

कल्पना के सहारे मर्म समझ लेना

आपकी दिमाग़ी ताक़त का दसवाँ पैमाना होता है, आपकी वैचारिक क्षमता या किसी बात का मर्म समझने का गुण । इस क़िस्म की समझ महान वैज्ञानिक आइंस्टीन में थी, जिन्होंने ख़ुद को प्रकाश की एक किरण पर सवार देखा और इस वजह से सापेक्षता का सिद्धांत दे सके। इस एक सिद्धांत ने समूचे भौतिक विज्ञान को ही बदलकर रख दिया।

साइंटिस्ट एफ़. ए. केकुले ने एक बार एक साँप को कुंडली मारकर अपनी ही पूँछ को पकड़ते देखा। उन्हें एकाएक बेंजीन के रासायनिक ढाँचे का राज़ समझ में आ गया और यह सदी की सबसे महत्वपूर्ण खोजों में से एक रही।

हमारी ज़िंदगी में कई बार एकाएक हमारे दिलोदिमाग़ में कोई ऐसा विचार या चित्र आता है जो कुछ अन्य बातों के साथ मिलकर कुछ नई बात ही बता जाता है। यह कोई नई व्यापारिक सोच भी हो सकती है, जैसा कि रे क्रोक के साथ हुआ था, जब उन्होंने सेन बर्नारडिनो के मैकडोनाल्ड भाइयों को बड़े पैमाने पर हैम्बर्गर और फ़्रेंच फ़्राइज़ बनाते हुए देखा। उसी सोच को आधार बनाकर उन्होंने बाद में मैकडोनाल्ड कॉर्पोरेशन की तीस हज़ार इकाइयों को शुरू किया।

दिमाग़ी क़ाबिलियतें ही आपको ख़ास बनाती हैं

आपके दिमाग़ की विभिन्न क़ाबिलियतें मिलकर ही आपको प्रतिभासंपन्न व्यक्ति बनाती हैं और इस दुनिया में आज तक हुए तमाम लोगों से कुछ अलग भी। अपने बारे में इस तरह से सोचिए: दस क़िस्म की दिमाग़ी क़ाबिलियतें, शून्य से नौ तक के अंकों की तरह हैं। आप किसी भी बड़े शहर को ले लीजिए, आप पाएँगे कि वहाँ हज़ारों लोग अलग-अलग टेलीफ़ोन नंबरों के साथ रहते हैं। भले ही सारे नंबर में उनके क्षेत्र का कोड शामिल हो और वे सभी एक तय अंक के ही हों।

दस दिमागी क़ाबिलियतों के आधार पर अगर आप अपने आपको एक से लेकर नौ तक के अंक देंगे तो आपका भी एक ख़ास नंबर तैयार हो जाएगा, जो आपके दिमाग़ का ख़ाका ही पेश कर देगा। विभिन्न दिमाग़ी क़ाबिलियतों का यह नंबर एक तरह से आपकी निजी बुद्धिमानी का टेलीफ़ोन नंबर ही है। आपका यही दिमाग़ी कोड नंबर आपको किसी भी अन्य व्यक्ति से अलग बना देता है। डीएनए की ही तरह, किसी और के आपके जितना बुद्धिमान होने की संभावना

अरबों में से एक ही है।

अपने अभूतपूर्व दिमाग़ का इस्तेमाल

विभिन्न मामलों में अपनी दिमाग़ी ताक़त के इस्तेमाल के ग़ज़ब के मिश्रण को विकसित करके और उसकी खोजबीन के साथ आप बेहद उच्चस्तरीय प्रदर्शन कर सकते हैं। सबसे पहले आपको अपनी बुद्धिमानी का पता लगाकर, उसके हर एक पहलू की ग्रेडिंग करनी होगी। इसके बाद, आपको अपनी बुद्धिमानी से जुड़े उन पहलुओं का पता लगाना है जिसके इस्तेमाल में आपको मज़ा आता है, जिसे आपने गुज़रे वक़्त में सबसे ज़्यादा ख़ूबी के साथ इस्तेमाल किया हो। अंत में, अपने आस-पास देखिए और सोचिए कि आप किस तरह का काम करना चाहेंगे, जो आपके विभिन्न कामों में दिमाग़ी कौशल के मिश्रण के लिहाज़ से बिलकुल ठीक हो।

इन सबसे उठकर आपको ख़ुद को और अपनी दिमाग़ी ताक़त को ज़्यादा सम्मान देना होगा। मनोवैज्ञानिक अब्राहम मेसलो का अनुमान है कि केवल दो फ़ीसदी वयस्क ही वो काम कर रहे हैं जो उनको अपनी ख़ास दिमाग़ी क़ाबिलियत के कारण करना चाहिए। इसीलिए आपको दिमाग़ के इस्तेमाल से किसी भी बाधा को पार करने या अपने द्वारा तय किसी भी लक्ष्य को हासिल करने की क़ाबिलियत में ज़्यादा विश्वास विकसित करना चाहिए।

सीखने के तीन तरीक़े

आप तीन तरह से सीखते हैं: आवाज़ से, देखकर और काम को करके। आप सुनकर सीख सकते हैं, देखकर सीख सकते हैं या महसूस करके और किसी गतिविधि से सीख सकते हैं। सीखने के लिए हर व्यक्ति इन्हीं तरीक़ों का इस्तेमाल करता है, लेकिन फिर भी हर व्यक्ति की सीखने के तरीक़े को लेकर प्राथमिकताएँ अलग होती हैं।

☞ देखकर सीखने वाले

ये लोग हर चीज़ को अपने सामने होते देखना पसंद करते हैं। वे सूचना और जानकारी का विश्लेषण अपनी आँखों से करते हैं। उनकी देखने की क्षमता ग़ज़ब की होती है और वे अपने दोस्तों और कारोबार से जुड़े लोगों से व्यक्तिगत तौर पर मिलना पसंद करते हैं। अगर आप उनको कोई जानकारी मौखिक देना चाहते हैं, तो उनका सवाल होता है, “क्या यह तुम्हारे पास लिखित में नहीं है?”

वे काफ़ी पढ़ने वाले होते हैं। जब आप किसी किताब या किसी मैगज़ीन का हवाला देंगे तो वे उसे ख़ुद देखना चाहेंगे। वे फ़ोटो खींचना पसंद करते हैं और किसी बात के बारे में बात करने की बजाय उसे देखना ज़्यादा पसंद करते हैं। हमारी आबादी के पचास फ़ीसदी लोग इसी तरह के होते हैं।

☞ सुनकर सीखने वाले

सुनकर सीखने वाले अच्छे श्रोता होते हैं। ये दूसरों के, शिक्षाप्रद कार्यक्रम, ऑडियो बुक्स, संगीत, लेक्चर, भाषण और सेमीनारों को सुनकर सीखना पसंद करते हैं। वे वार्तालाप में सुनने में ज़्यादा

यक़ीन रखते हैं और हर नई सोच या विचार के बारे में विस्तार से सुनने को प्राथमिकता देते हैं। अगर आप उनको एक लिखित रिपोर्ट देंगे तो वे पूछेंगे, “इसमें क्या कहा गया है?”

इस तरह के लोग अक्सर यह कहते हुए मिल जाएँगे, “सुनने में अच्छा लग रहा है,” “तुम जो कह रहे हो उसे मैं सुन रहा हूँ,” या “यह तो सुनने में ही कुछ ठीक नहीं लग रहा है।”

वे संगीत के प्रति बेहद संवेदनशील होते हैं और आला दर्जे के स्टीरियो संगीत, सीडी, कंसर्ट या मीठी आवाज़ें सुनना पसंद करते हैं। हमारी आबादी के चालीस फ़ीसदी लोग इसी तरह के होते हैं।

☞ करके सीखने वाले

सीखने के तीसरे तरीक़े को अँग्रेजी में काइनेस्थेटिक्स कहा जाता है। इसका मतलब होता है कि किसी काम को करके या स्पर्श से सीखना। ये लोग एक जगह पर ज़्यादा देर आराम से बैठ नहीं सकते। वे हर वक़्त कुछ न कुछ करते रहना चाहते हैं, इसके लिए कई बार तो वे लिखित या सुने गए निर्देशों तक की अनदेखी कर देते हैं।

आप कारपेंटरी, मैकेनिक्स, निर्माण जैसे कामों में ऐसे लोगों को ज़्यादा पाएँगे। यहाँ तक कि कार और ट्रक ड्राइवरों में यह गुण पाया जाता है। एथलीटों को भी इसी श्रेणी में रखा जा सकता है।

आप वाक़ई अतुलनीय हैं

आपका सीखने और इस दुनिया का सामना करने का तरीक़ा क्या है? आप तभी ख़ुश और संतुष्ट महसूस करेंगे, जब आपकी बाहरी हरकतें आपके दिलोदिमाग़ में छिपे आपके असली व्यक्तित्व के अनुकूल होंगी।

जब आप अपने दिमाग़ की ख़ास क़ाबिलियतों के साथ सीखने के अपने तरीक़े को प्राथमिकता के साथ अपना लेते हैं तो आप क़ाबिलियत और बुद्धिमानी का ऐसा संगम तैयार कर लेते हैं जो कि आपके लिए ज़िंदगी में कुछ असाधारण उपलब्धियों को हासिल करने में मददगार साबित होगा।

दिमाग़ के दरवाज़े खोलना

अपनी दिमाग़ी ताक़त के ज़्यादा इस्तेमाल और अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए नए विचारों के सृजन के दो शक्तिशाली तरीक़े हैं। इन तरीक़ों को “विचारमंथन” और “बुद्धिमंथन” कहा जाता है। पहले तरीक़े से आप व्यक्तिगत तौर पर ज़्यादा सशक्त होंगे तो दूसरा तरीक़ा आपको दूसरों के दिमाग़ में झाँककर देख लेने की ताक़त दे देगा। इन्हीं तरीक़ों ने कई लोगों को अपने दम पर ही लखपति बना दिया है। आप इनको किसी भी समय और कहीं पर भी इस्तेमाल कर सकते हैं।

नए विचारों के लिए मंथन

विचारमंथन को अक्सर “बीसियों विचारों वाला तरीक़ा” भी कहा जाता है। यह नए विचारों को तैयार करने का एक ऐसा शक्तिशाली ज़रिया है कि जब आप इसे अपना लेते हैं तो आपकी समूची ज़िंदगी ही बदल जाती है। मैंने दुनिया भर में हज़ारों-लाखों लोगों को यह तरीक़ा सिखाया है। इसे इस्तेमाल करने वाला हर व्यक्ति इसे लागू करते ही अपनी ज़िंदगी के हर पहलू में सुधार ही पाता है।

तरीक़ा बहुत आसान है। इसके इतना शक्तिशाली होने की शायद यही वजह है। आपको बस एक कोरा काग़ज़ चाहिए। उस काग़ज़ के ऊपर अपनी एक ताज़ा समस्या या लक्ष्य को एक सवाल की शक्ल में लिखें।

मान लीजिए कि आपका लक्ष्य है अगले दो साल में अपनी आय को दोगुना करना। इस लक्ष्य के बारे में अपने सवाल को जितना हो सके स्पष्ट और सीमित रखें। आपका सवाल जितना सटीक होगा, आपका दिमाग़ उस पर उतने ही बेहतरीन तरीक़े से एकाग्र हो सकेगा। साथ ही इससे आपको उसका उतना ही बेहतर जवाब खोजने में आसानी होगी।

इसलिए “मैं कैसे ज़्यादा पैसे बना सकता हूँ?” लिखने की बजाय लिखें, “अगले 24 माह में अपनी आय को दोगुना करने के लिए मैं क्या कर सकता हूँ?” याद रखिए कि आपको यह सवाल काग़ज़ पर सबसे ऊपर लिखना है।

अब इसके बीस जवाब खोजें

अब अपने दिमाग़ को इसके बीस संभावित जवाब खोजने के लिए अनुशासित करें। अपने दिमाग़ पर अपनी आय को दोगुना करने के बीस अलग-अलग तरीक़े खोजने के लिए दबाव डालें। आप बीस से भी ज़्यादा जवाब लिख सकते हैं, वैसे आपको न्यूनतम बीस जवाब तो लिखने ही हैं।

आपका पहला जवाब बहुत सामान्य और अपेक्षित सा होगा। आप लिख सकते हैं, “और कड़ी मेहनत करना,” “शैक्षणिक स्तर में सुधार” या फिर “क्षेत्र विशेष में अपने कौशल में सुधार” आदि आदि। ये आसान रहेंगे। इसके बाद के अगले पाँच से दस जवाब और मुश्किल होंगे। अंतिम दस जवाब तो इतने मुश्किल होंगे, मानो आपको किसी पत्थर से पानी ही निकालना पड़ रहा हो।

इस क़वायद का पूरा लाभ उठाने के लिए ज़रूरी है कि आप दिमाग़ पर तब तक ज़ोर दें, जब तक कि आप इस सवाल के बीस अलग-अलग जवाब न खोज लें। आप इन जवाबों को फिर तोड़-मरोड़ भी सकते हैं। उदाहरण के लिए अपने पहले लिखे जवाब का ठीक उलटा जवाब लिख डालें। साथ ही आपके कई जवाब बेवकूफ़ी भरे भी हो सकते हैं।

कुछ बिलकुल नया सोचें

उदाहरण के लिए, आप लिख सकते हैं, “अपनी वर्तमान नौकरी में और कड़ी मेहनत।” आपका अगला जवाब हो सकता है, “अपनी वर्तमान नौकरी में कम मेहनत” या फिर “किसी और काम में ज़्यादा कड़ी मेहनत।” या आप ख़ुद के ही किसी काम को करने की सोचें। तो फिर कमाई के

लिए दूसरा काम या पार्ट टाइम काम भी तलाशा जा सकता है।

अगर आपकी कमाई किसी चीज़ की बिक्री पर निर्भर है और आपकी कामयाबी लोगों से मिलने पर निर्भर है। ऐसे में आपका जवाब हर सप्ताह और ज़्यादा संभावनाओं से भरपूर लोगों से मिलना हो सकता है। या फिर ऐसे लोगों से ज़्यादा मुलाक़ात जो आपको दोगुना ऑर्डर दे सकते हों। या फिर आप किसी और उत्पाद की बिक्री से जुड़ जाएँ, जिसमें बिक्री पर ज़्यादा कमीशन मिलता हो।

कुल मिलाकर, आपका जवाब आपकी सोच की सीमाओं पर निर्भर करता है और आपकी ख़ुद को मदद करने वाले विचारों को जन्म देने की क्षमता की तो कोई भी सीमा नहीं है। यह अनंत है।

काम पर जुट जाने का महत्व

एक बार आपने अपने सवाल के बीस जवाब खोज लिए, तो अपने जवाबों में से किसी एक को चुनकर तत्काल काम पर जुट जाइए। यह क़दम बहुत ही महत्वपूर्ण है! आपका किसी भी तरह का काम आरंभ करना ही और अधिक विचारों को जन्म देने की शुरुआत होता है। आप जैसे ही एक विचार पर काम करना शुरू करते हैं, किसी और काम के लिए कोई और विचार आपके दिमाग़ में आ जाएगा।

“बीसियों विचार वाली पद्धति” के प्रभाव को दोगुना-तिगुना करने के लिए यहाँ एक और क़वायद। एक बार आपने किसी सवाल के बीस जवाब खोज लिए और आपने यह भी तय कर लिया कि इसमें से सबसे पहले किस जवाब पर जुटना है तो फिर उस जवाब के भी बीस विकल्प खोजने का प्रयास करें। यानी कि उस विचार को साकार करने के बीस तरीक़े खोजने में जुट जाइए।

सुबह का सबसे पहला काम

अगर आप अपने लक्ष्य को हासिल करने के बीस तरीक़ों को सुबह उठने से पहले ही तय कर चुके होंगे तो तय मानिए कि आपका पूरा दिन ही इस बारे में रचनात्मक तरीक़े से सोचने में गुज़रेगा। आपका दिमाग़ और ज़्यादा तेज़ और सतर्क होगा। आप किसी भी समस्या के आते ही तुरंत बाद उसके हल और राह में आने वाली बाधाओं का विश्लेषण कर सकेंगे। आप आकर्षण के नियम को सक्रिय करते हुए अपनी ज़िंदगी में ऐसे लोगों और संसाधनों को खींच लाने में कामयाब होंगे जो आपको आपका लक्ष्य हासिल करने में मदद कर सकते हैं।

अगर आपने इस क़वायद को पाँच दिन भी आज़मा लिया तो आपके पास सौ नए विचार होंगे। ऐसे विचार जो आपको अगले सप्ताह लक्ष्य हासिल करने में मदद करेंगे। फिर अगर आप एक दिन में एक विचार का चयन करते हैं तो आपके पास प्रति सप्ताह पाँच नए विचार होंगे। ये एक व्यक्ति के दिमाग़ में औसतन एक माह क्या एक साल में आने वाले विचारों से कहीं ज़्यादा है।

अगर आप बीस विचार प्रतिदिन, पाँच दिन प्रति सप्ताह, पचास सप्ताह प्रति वर्ष पैदा करते

हैं तो हर साल आपके पास अपनी ज़िंदगी और अपने काम को सँवारने के लिए पाँच हज़ार नए विचार होंगे। अगर आप हर रोज़ केवल एक विचार, पाँच दिन प्रति सप्ताह, पचास सप्ताह प्रति वर्ष भी लागू करते हैं तो आप अपनी समस्याओं को हल करने के लिए ढाई सौ विचार प्रति वर्ष इस्तेमाल करने लग जाएँगे।

औसत इंसान बहुत ही कम रचनात्मकता के साथ जीता है। वह आमतौर पर अपने अड़ियल रुख़ और एक जगह पर ही ठहर जाने की स्थिति का शिकार हो जाता है। वह भविष्य में भी वही करके संतुष्ट होना चाहता है जो कि वो काफ़ी अरसे से करता आ रहा है। फिर भले ऐसा करने से उसे लाभ हो रहा हो या नहीं। जब आप नियमित तौर पर विचारमंथन करते हैं तो आपके पास ढेर सारे ऐसे विचार होंगे, जिनको आप दिन भर के वक़्त में आज़मा सकते हैं।

अधिक से अधिक लोग रचनात्मक सोच वाली अब तक खोजी गई किसी भी पद्धति की तुलना में इस "बीसियों विचार की पद्धति" से ज़्यादा धनवान हो रहे हैं। इस पद्धति को कारगर बनाने का एक ही रास्ता है कि इसे अपनी ज़िंदगी में ज़्यादा से ज़्यादा इस्तेमाल किया जाए। ज़रूरत है कि आप नियमित तौर पर विचारमंथन के लिए स्वेच्छा से तैयार रहें और अपने दिमाग़ से उपजे विचारों को आज़माएँ, जब तक कि यह आपकी ज़िंदगी का नियमित हिस्सा न बन जाएँ।

दूसरों के साथ बुद्धिमंथन

विचारमंथन एक ऐसी क़वायद है जो आप अपने साथ करते हैं, जबकि बुद्धिमंथन दूसरों के साथ किया जाता है। बौद्धिकमंथन दरअसल एक समूह के साथ किया गया विचारमंथन है। जिसके नियम कुछ अलग तरह के हैं।

बुद्धिमंथन की सोच विज्ञापनों की दुनिया से जुड़े अलेक्स ओसबोर्न के दिमाग़ की उपज है। उन्होंने इसका ज़िक्र 1946 में अपनी किताब एप्लाइड इमेजिनेशन में पहली बार किया था। तब से यह तेज़ी के साथ फैलता गया और आज पूरी दुनिया में हर क़िस्म के संस्थान में हर तरह की परिस्थिति में, विभिन्न बातों के लिए विचारों की उत्पत्ति में इसका खुलकर इस्तेमाल होता है। यह सीखने और आज़माने में बहुत ही आसान है।

☞ बुद्धिमंथन के छह चरण

पहला चरण: लोगों को इकट्ठा करें। बुद्धिमंथन सत्र के लिए चार से सात लोगों का समूह आदर्श होता है। चार से कम लोग हों तो आपके पास किसी समस्या को हल करने के तरीक़ों के पर्याप्त दिमाग़ नहीं होंगे। सात से ज़्यादा लोग होने पर भी समूह बड़ा हो जाता है और कई लोगों को अपना योगदान देने का मौक़ा ही नहीं मिल पाता।

दूसरा चरण: किसी को आलोचना या छींटाकशी की अनुमति न दों। यह याद रखें कि बुद्धिमंथन की प्रक्रिया के दौरान किसी भी विचार का मूल्यांकन नहीं किया जाता। उद्देश्य तो पूरा ध्यान उस समस्या विशेष के हल के लिए ज़्यादा से ज़्यादा जवाब खोजने पर लगाना ही होता है।

लोगों के बुद्धिमंथन के दौरान ही किसी विचार की आलोचना उसके लिए सबसे बड़ा ख़तरा

होती है। जैसे ही एक व्यक्ति के विचारों की आलोचना होती है आपका बुद्धिमंथन सत्र एकाएक थम सा जाता है। अपनी आलोचना कोई भी पसंद नहीं करता। दूसरों के सामने कोई भी अपना अपमान या अपने पर छींटाकशी पसंद नहीं करता। इसीलिए आपको बुद्धिमंथन सत्र को विचारों की उत्पत्ति तक ही सीमित रखना चाहिए और उनके मूल्यांकन को किसी अन्य वक़्त के लिए, अन्य लोगों के लिए छोड़ देना चाहिए।

तीसरा चरण: एक समयसीमा तय करों। बुद्धिमंथन सत्र के लिए आदर्श समय है 15 से 45 मिनट। मैनेजरों या टीम के लीडर का काम अपने स्टाफ़ के लोगों को नियमित तौर पर इस सत्र के दौरान बैठने के लिए तैयार करना होता है। सभी को एक साथ बुलाइए और बताइए कि आप किसी एक समस्या को हल करने के तरीक़े खोजने के लिए पंद्रह मिनट का एक बुद्धिमंथन सत्र आयोजित करना चाहते हैं और उसके बाद सभी लोग अपने काम पर लौट जाएँगे। आप परिणामों को देखकर ख़ुद चौंक जाएँगे।

चौथा चरण: समूह के लिए एक लीडर का चुनाव करों। लीडर का काम हर व्यक्ति को अधिक से अधिक भागीदारी के लिए प्रोत्साहित करना होगा। बुद्धिमंथन सत्र के दौरान आप हर व्यक्ति के पास जाकर उसे बोलने के लिए प्रोत्साहित कर सकते हैं, ठीक उसी तरह जैसे ताश खेलते वक़्त दूसरों को पत्ते खोलने के लिए उकसाते हैं। आप कुछ बार सबके पास से गुज़रेंगे तो लोगों की विचारों की उत्पत्ति की गति में भी इज़ाफ़ा देखने को मिलेगा।

पाँचवाँ चरण: किसी एक व्यक्ति को विचारों को नोट करते रहने का काम सौंप दीजिए। किसी भी बुद्धिमंथन सत्र में विचारों को दर्ज करने वाले की भूमिका काफ़ी अहम होती है। यह वो व्यक्ति होता है जो इस सत्र के दौरान उपजने वाले हर विचार को नोट कर लेता है।

छठा चरण: वक़्त के पाबंद रहों। ठीक वक़्त पर बुद्धिमंथन सत्र को प्रारंभ और समाप्त कर दीजिए, चाहे वह उस वक़्त कितनी भी अच्छी स्थिति में क्यों न हो। अंत में, सभी विचारों को एकत्रित करके उनके मूल्यांकन के लिए कोई और वक़्त निर्धारित कीजिए।

अलग-अलग समूहों में विचार

एक दूसरे तरह के बुद्धिमंथन सत्र में, दर्जन भर लोगों को छोटे-छोटे समूहों में बाँटकर, काग़ज़ दे दीजिए। हर समूह को समस्या के हल के तरीक़ों को खोजकर काग़ज़ पर दर्ज करना होता है। बाद में विचारों से भरे काग़ज़ों को एकत्रित कर लिया जाता है। उन्हें फिर एक-दूसरे से मिलाकर दोबारा समूहों में बाँट दिया जाता है।

इस दूसरे भाग में हर समूह को उसे दिए गए काग़ज़ पर लिखे गए विचारों के मूल्यांकन के लिए कहा जाता है। उनको उनकी उपयोगिता के आधार पर रेटिंग देकर फिर पूरे समूह के सामने रखा जाता है। अगर 20 से 30 लोगों के समूह को छोटे-छोटे समूहों में बाँटा जाता है तो आपके पास आधे घंटे में ही दो सौ से तीन सौ विचार आ जाएँगे। जब इन विचारों को एकत्रित कर, बाँटकर, मूल्यांकन के बाद समूह के सामने रखा जाता है तो परिणाम अद्भुत होते हैं। मैंने कई ऐसी कंपनियों के साथ काम किया है जिन्होंने अपने को परेशान कर रही समस्या का हल केवल यह कहकर टालना जारी रखा कि उनके पास इसके बारे में सोचने के लिए या तो पर्याप्त लोग या

पर्याप्त समय नहीं हैं।

घर की टीम

अगर आपकी किसी व्यक्ति के साथ ख़ूब छनती है तो आप दोनों मिलकर भी बुद्धिमंथन का सत्र कर सकते हैं। एक पति-पत्नी या कोई भी दो लोग निरंतर विचारों को जन्म दे सकते हैं। बशर्ते, वे उसी वक़्त एक-दूसरे के विचारों के मूल्यांकन या आलोचना का प्रयास न करें, जब वे विचारों को जन्म दे रहे हों।

विचारों से ऊर्जा मिलती है

अपने भीतर छिपी विचारशक्ति और अपनी बुद्धिमत्ता को तराशने के दो तरीक़े हैं। पहला तो इस बात की स्वीकारोक्ति कि आपके भीतर एक विशेष तरीक़े से सोचने की शक्ति है। दूसरा इस अध्याय में उल्लेखित पद्धतियों और तौर-तरीक़ों को तब तक आज़माना, जब तक कि वे आपकी दिनचर्या का ही हिस्सा न बन जाएँ। किसी मांसपेशी की तरह जो वर्ज़िश करके और भी विकसित की जा सकती है। ऐसे ही आप अपने दिमाग़ की मांसपेशियों को ज़्यादा इस्तेमाल करके और अधिक मज़बूत बना सकते हैं। हर वर्ज़िश के बाद कुछ और मज़बूत।

अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए विचारों के मंथन का अपना एक अलग ही रोमांच और उत्साह है। आप जितने ज़्यादा विचारों को जन्म देंगे, आपके भीतर उतनी ही ज़्यादा ऊर्जा और उत्साह होगा। आपके भीतर जितना ज़्यादा ऊर्जा-उत्साह होगा, आप अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए आत्मविश्वास से उतने ही ज़्यादा लबरेज़ होंगे। जितने ज़्यादा विचार आपके अंदर आएँगे, आपकी अपने द्वारा किए जा सकने वाले कामों के बारे में सोच उतनी ही ज़्यादा साफ़ होगी। अंततः आप एक ऐसे बिंदु पर पहुँच जाएँगे, जहाँ आपको यह एहसास हो जाएगा कि आपको रोक पाना किसी के बूते की बात नहीं है।

करके देखें

1 . अपने सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य या समस्या को सवाल की शक्ल में परिभाषित करके एक काग़ज़ पर सबसे ऊपर लिख डालें। उसके बाद, उस सवाल के कम से कम बीस जवाब खोज निकालें।

2 . लक्ष्य की राह में आ रही बाधाओं और समस्याओं की सूची बनाएँ। हर एक को हल करने का सबसे आसान और सीधा रास्ता क्या है?

3 . अपने सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य के बारे में सोचकर, पूछें, “मैंने अब तक इस लक्ष्य को हासिल क्यों नहीं किया?”

4 . आपकी आय में बढ़ोतरी की राह में आ रही बाधाओं को चिन्हित करें। आप इस वक़्त इसके हल के लिए क्या कर सकते हैं?

5 . आपकी राय में आप किन-किन बातों में दूसरों से ज़्यादा होशियार हैं? आप अपनी ज़िंदगी और काम को किस तरह से बदलकर अपनी इस होशियारी का ज़्यादा से ज़्यादा इस्तेमाल

कर सकते हैं?

6 . भूतकाल में आप किस काम में कुशल रहे हैं? कौन सी गतिविधियाँ आपको आपके ख़ास होने का एहसास कराती हैं?

7 . आपके काम का कौन सा क्षेत्र आपको सबसे ज़्यादा फ़ायदा या ऊर्जा देता है? आप किस तरह से अपने काम या ज़िंदगी में बदलाव लाकर इसी क्षेत्र को ज़्यादा वक़्त दे सकते हैं?

10
दिमाग़ के घोड़े दौड़ाओ

> हर समाज के भीतर एक इतना सशक्त मौक़ा छिपा होता है कि वो समस्या को बौना साबित कर देता है। कामयाबी की जितनी भी बड़ी कहानियाँ हैं वो उन्हीं लोगों की हैं, जिन्होंने समस्या को पहचाना और उसे मौक़े में बदल डाला।
>
> -जोसेफ़ शुगरमैन

अपने और अपनी ज़िंदगी के बारे में आपकी सोच ही आपके साथ होने वाली तकरीबन हर बात का निर्धारण करती है। अपनी सोच पर पूरी तरह से नियंत्रण पाना ही आपकी प्राथमिक ज़िम्मेदारी है। उन्हीं बातों पर अपने शब्दों और विचारों को पूरी तरह से केंद्रित रखना, जो कि आप चाहते हैं। इसके साथ ही आपको उन बातों के बारे में भी नहीं सोचना चाहिए जो आप नहीं चाहते। यह आसान सा फ़ॉर्मूला स्वास्थ्य, ख़ुशी और निजी समृद्धि के लिहाज़ से काफ़ी महत्वपूर्ण है।

यह अध्याय "संभावनाओं पर विचार" पर ही आधारित है। इस प्रक्रिया में आप अपने इर्द-गिर्द की हर बात को परेशानी या समस्या नहीं, बल्कि संभावना और मौक़े के तौर पर देखने लग जाते हैं। आपका लक्ष्य इसी तरह से सोचने की आदत को डाल लेना है और अन्य सभी आदतों की तरह इसे भी सीखा जा सकता है। आप इसे लगातार दोहराकर विकसित कर सकते हैं। अंततः आप हर काम में पूरी तरह से सकारात्मक और रचनात्मक इंसान बन जाएँगे।

सकारात्मक नज़रिया

ज़िंदगी के हर एक क्षेत्र में कामयाबी का सकारात्मक नज़रिए से गहरा ताल्लुक़ है। आमतौर पर हम उन्हीं लोगों को पसंद करते हैं और उनके जैसा ही बनना चाहते हैं, जो अपने काम और ज़िंदगी को लेकर सकारात्मक और ख़ुशगवार नज़रिया रखते हों। कोई भी ऐसे व्यक्ति के साथ वक़्त बिताना पसंद नहीं करेगा जो नकारात्मक, निराशावादी हो और हर वक़्त शिकायतें ही करता रहता हो।

दुर्भाग्य से, दूसरे की आलोचना और शिकायत करने में उलझना बहुत ही आसान है। चाहे रेडियो हो, टीवी हो, अख़बार हो या फिर कोई मैगज़ीन, या किसी व्यक्ति के साथ रोज़मर्रा की बातें, हम पर लगातार नकारात्मक जानकारी की बौछार होती रहती है। ख़ुद को घेर लेने वाली ऐसी नकारात्मकता से बाहर आना कोई आसान बात नहीं है। फिर भी अगर आप अपने उत्साह

को बनाए रखकर अपने दिमाग़ को साफ़ और सकारात्मक रखना चाहते हैं तो आपको ऐसी बातों से हर हाल में उबरना ही होगा।

तनाव पर रचनात्मक से सामना करें

एक सकारात्मक नज़रिए को तनाव पर रचनात्मक प्रतिक्रिया भी कहा जा सकता है। इसका यह मतलब भी नहीं कि चाहे जो हो जाए आप मुस्कुराते ही रहें। बल्कि सकारात्मक नज़रिए का मतलब होता है कि आप अपनी ज़िंदगी की न टाली जा सकने वाली समस्याओं का एक औसत व्यक्ति से बेहतर तरीक़े से सामना करें।

तनाव तो अवश्यंभावी है। समस्याएँ कभी ख़त्म नहीं होने वालीं। आपका नियंत्रण केवल इस बात पर होता है कि तनाव पर आप किस तरह से प्रतिक्रिया देते हैं। अगर आप सकारात्मक और रचनात्मक तरीक़े से उसका जवाब देते हैं तो आप सकारात्मक नज़रिया बरक़रार रखने में कामयाब हो जाएँगे। जब आपका दिमाग़ शांत और साफ़ होगा तो आप और ज़्यादा रचनात्मक और सजग होंगे। आपको समस्या के हल और अपने लक्ष्य की ओर अग्रसर होने के लिए ज़्यादा विकल्प दिखाई देंगे।

जब आप किसी समस्या या परेशानी का नकारात्मक या नाराज़ होकर जवाब देते हैं तो आप ऐसी कई मानसिक प्रक्रियाओं को जन्म दे देते हैं जो कि आपके दिमाग़ की रचनात्मकता को बंद सा कर देती हैं। “प्रतिक्रिया और जवाब” की बजाय आपके दिमाग़ में केवल “लड़ने और लड़ने” के ही विचार आने लगते हैं।

आत्मशक्ति के पाँच चरण

ख़ुद को सकारात्मक रखकर अपने लक्ष्य को तेज़ी से हासिल करने के लिए आपको पाँच चरणों की एक प्रक्रिया को अपनाना पड़ेगा। यह पाँच चरण की प्रक्रिया, आपकी सोच को पूरी तरह से बदलने की सबसे बेहतरीन तकनीकों का मिश्रण है। ज़िंदगी में आपको संभावनाओं के बारे में बेहद प्रभावी, सकारात्मक विचारक बनाने के लिए अनिवार्य सारे सिद्धांतों का निचोड़ इसमें मौजूद है।

ये पाँच चरण हैं: पहला, आदर्श बनाना ; दूसरा, शब्दों का जामा पहनाना ; तीसरा, छवि के बारे में सोचना ; चौथा, भावनाओं को जोड़ना और पाँचवाँ, उसे साकार करना । आइए मैं आपको इन्हें पहले एक-एक करके और फिर सबको मिलाकर समझाने का प्रयास करता हूँ।

अपने परिपूर्ण भविष्य की कल्पना करें

ज़िंदगी को बेहतरीन बनाने की चाहत की सबसे बड़ी बाधा “आपकी सोच का सीमित दायरा” ही है। हर एक में यह कमी होती है और कई लोगों में तो इतनी ज़्यादा होती है कि जब काम करने की नौबत आती है तो उन्हें लक़वा सा मार जाता है।

अपने आपको सीमित कर देने वाली धारणा का मतलब है कि आपको अपनी प्रतिभा, बुद्धिमानी, धन, क़ाबिलियत या मिल रहे मौक़े पर संदेह है। इन धारणाओं के कारण, जिसमें से

कई शायद सही भी हैं, आप अपनी वास्तविक ख़्वाहिशों को पूरा करने के लिए ज़रूरी क़दम उठाने से भी ख़ुद को रोक देते हैं।

अपनी संभावनाओं की राह की इन नकारात्मक बाधाओं से निजात पाने का इकलौता तरीक़ा यही है कि आप अपने बारे में और अपने द्वारा किए जा सकने वाले कामों के बारे में सोच को बदल डालिए। आप अपनी सोच को आज़ाद छोड़कर अपनी पसंद की ज़िंदगी के बारे में सोचें। यह सोचते हुए कि हर बात संभव है, अपनी आदर्श ज़िंदगी की सोच को साकार करने के लिए आप एक सप्ताह, एक माह, एक साल या फिर पाँच साल जैसी कोई समय सीमा निर्धारित करें।

आदर्श सोच में आप अपनी ज़िंदगी के सभी महत्वपूर्ण अंगों पर विचार कर कल्पना करते हैं कि अगर आप हर लिहाज़ से हर लक्ष्य को हासिल कर लेते हैं तो इन सभी में आपकी स्थिति कैसी होगी।

अपनी कमाई पर एक नज़र डालें

शुरुआत अपनी कमाई से ही करें। आप आज से एक, दो, तीन या पाँच साल बाद कितना कमाना चाहते हैं? अपने इर्द-गिर्द देखकर ख़ुद से सवाल पूछें कि “और कौन है जो उतना ही कमा रहा है जितने की मैं कल्पना कर रहा हूँ और वे मुझसे अलग क्या कर रहे हैं?” अगर आप नहीं जानते या आपको पक्का नहीं पता, तो उनसे ही जाकर पूछ लीजिए। अपने स्तर पर पूरी तैयारी कर लें।

आपको इतना धन कमाने के लिए और कितने ज्ञान, कौशल और योग्यता की ज़रूरत पड़ेगी? इतनी कमाई के लिए आप किस तरह का काम करेंगे या आपको कैसा काम करना पड़ेगा? आप कंपनी में किस पद पर होंगे? आपको अपने क्षेत्र या पेशे में कितनी ऊँचाई तक उठना होगा? अगर आप सेल्सलाइन में हैं तो आपको कितना माल बेचना होगा और किसे?

अपनी परिपूर्ण ज़िंदगी का ख़ाका खींचें

अपनी परिपूर्ण जीवनशैली की कल्पना कीजिए। अगर कोई भी सीमा न हो तो आप अपने हर दिन को किस तरह से जीना चाहेंगे? अगर आप आर्थिक तौर पर आज़ाद हो गए तो किस तरह के घर में रहेंगे? किस तरह की कार आपके पास होगी? आप अपने परिवार को किस तरह का जीवनस्तर देना चाहेंगे? सप्ताह, महीनों और साल भर आप किस तरह की गतिविधियों में लिप्त रहना चाहेंगे?

आप कितना वक़्त छुट्टियाँ बिताना चाहेंगे और आप कहाँ जाना चाहेंगे? आप क्या करना चाहेंगे? आपको किस तरह के काम में सबसे ज़्यादा मज़ा आता है? अगर आपको काम से एक माह का जबरन अवकाश दे दिया जाता है और आपके पास ढेर सारा पैसा है तो आप किस तरह से अपना वक़्त गुज़ारेंगे?

योजना में परिवार को शमिल करें

अपनी आदर्श जीवनशैली का ख़ाका खींचने में परिवार को भी शामिल करें। इसे अपने संबंधों की ही एक और कड़ी के तौर पर विकसित करें। किसी काम से लोगों का जितना ज़्यादा लगाव होगा, वे उसके बारे में लिए गए हर फ़ैसले के प्रति उतने ही समर्पित रहेंगे।

कुछ वक़्त पहले, मेरे एक बहुत अच्छे दोस्त ने अपनी पत्नी और बच्चों को इकट्ठा करके उनसे चर्चा की कि वह बहुत ज़्यादा काम कर रहा है और इस वजह से परिवार को वक़्त नहीं दे पा रहा है। उन्होंने कल्पना की कि अगर कोई भी परेशानी न हो तो वे एक परिवार की तरह कैसे वक़्त बिताना पसंद करेंगे। छोटे बच्चों से लेकर हर एक ने उसमें बढ़-चढ़कर भाग लिया।

इसका परिणाम यह हुआ कि उन्होंने अपने वक़्त को गुज़ारने और जीवनशैली के बारे में कुछ फ़ैसले ले लिए। उन्होंने शहर से बाहर ग्रामीण इलाक़े में बड़ी सी जगह पर रहने का फ़ैसला किया। दोस्त ने अपने काम को कम करते हुए शहर में सप्ताह में चार ही दिन, दस से बारह घंटे प्रतिदिन काम करने का फ़ैसला किया। उसके बाद एक दिन वो अपने घर के ऑफ़िस में तीन-चार घंटे काम करता था। अब वह परिवार के लिए ज़्यादा वक़्त निकाल पाता था और इससे उसे बहुत संतोष हासिल हुआ। इसमें सबसे अच्छी बात यह रही कि नई योजना से उसके काम के परिणामों और उसकी आयु, दोनों में ही सुधार देखा गया।

अपने आदर्श सपने को हक़ीक़त में बदलें

एक बार आपने बैठकर अपनी आदर्श जीवनशैली का ख़ाका खींच लिया तो फिर आप इसकी तुलना अपने वर्तमान काम से करके इस बात का पता लगा सकते हैं कि दोनों में आख़िर क्या फ़र्क़ है। फिर आप इस दिशा में सोचना आरंभ कर सकते हैं कि अपने आदर्श जीवनशैली के सपने को हक़ीक़त में कैसे बदलें।

जब आप अपने लिए जीवनशैली और आय का एक आदर्श ख़ाका खींच लेते हैं तो वास्तविकता में आप अपने जीवन की सोच और दिशा को स्पष्ट कर लेते हैं। आप अपने भविष्य को देखने लगते हैं और अपने भविष्य के सपनों को वर्तमान की हक़ीक़त में बदलने के लिए योजनाएँ बनाना आरंभ कर देते हैं।

स्वास्थ्य और फ़िटनेस

आपको अपने स्वास्थ्य को लेकर भी आदर्श स्थिति की कल्पना करनी चाहिए। कल्पना कीजिए कि आपका स्वास्थ्य हर लिहाज़ से अच्छा है। ऐसे में आप आज की तुलना में किस तरह से अलग होंगे? आप अपने शरीर का कितना वज़न चाहते हैं और किस हद तक फ़िटनेस पाना चाहते हैं? आज की तुलना में वह स्थिति कितनी भिन्न है? अपनी निजी ख़्वाहिश के लिहाज़ से स्वास्थ्य और फ़िटनेस पाने के लिए आपको कौन से क़दम उठाने होंगे, अपनी आदतों में कौन से बदलाव लाने होंगे? बाद में यही वर्णन भविष्य के प्रति आपका दृष्टिकोण हो जाता है।

आप जो इंसान बन जाते हैं

अपने निजी और पेशेवर विकास के लिहाज़ से अपनी आदर्श छवि बनाइए। आप भविष्य में

किस तरह के इंसान बनना चाहते हैं? ऐसा करने के लिए आपको किस अतिरिक्त ज्ञान और कौशल की ज़रूरत पड़ेगी? किस क्षेत्र में आप सबसे अच्छे बनना पसंद करेंगे? कौन से विषयों में आप महारत हासिल करना चाहेंगे? अपने क्षेत्र में शीर्ष पर पहुँचने के लिए आपको क्या सीखने की ज़रूरत है? आपकी वर्तमान स्थिति से अपने लक्ष्य तक तरक्क़ी की क्या योजना है?

आपकी योजना का मिशन स्टेटमेंट

जब आप अपने आपमें सुधार के लिए रणनीति बनाते हैं तो आपकी शुरुआत एक मिशन स्टेटमेंट के साथ होती है। यह एक तरह से इस बात की स्पष्ट परिभाषा होती है कि आप क्या बनना चाहते हैं और इसके लिए आपने क्या समयसीमा निर्धारित की है। अपने मिशन स्टेटमेंट को तैयार करने के लिए आप ख़ुद को भविष्य में ले जाकर यह कल्पना करते हैं कि आप एक क्षेत्र विशेष में अपने सभी लक्ष्यों को हासिल करने में कामयाब हो गए हैं। फिर आप अपनी ज़िंदगी और अपनी गतिविधियों का इस तरह से वर्णन करते हैं, मानो वे सब आज ही आपके लिए साकार हो गई हों।

उदाहरण के लिए, आपका निजी मिशन स्टेटमेंट इस प्रकार का हो सकता है, “मैं एक ख़ुश, स्वस्थ और सकारात्मक इंसान हूँ, जो बहुत अच्छे तरीक़े से काम करता है। जिसे काफ़ी अच्छा वेतन मिलता है। ग्राहक और सहयोगी उसको आदर देते हैं और उसका परिवार भी उसे ख़ूब प्यार करता है।”

इस तरह का मिशन स्टेटमेंट आपके लिए पूरी ज़िंदगी का ख़ाका खींच देता है। आप इसका इस्तेमाल अपने द्वारा लिए जाने वाले फ़ैसलों से पहले यह पता लगाने के लिए कर सकते हैं कि आपका फ़ैसला क्या आपके मिशन स्टेटमेंट को पूरा करने में मददगार है। अगर यह आपके मिशन स्टेटमेंट या आपकी आदर्श सोच (वह आदर्श इंसान जो आप बन सकते हैं) से मेल नहीं खाता तो आप यह फ़ैसला नहीं लेंगे।

निर्णय लेने के लिए एक मापदंड

मैंने कुछ वक़्त पहले ही एक बड़ी कंपनी के लिए रणनीतिक योजना के एक सत्र का आयोजन किया था। कंपनी के अधिकारियों के पास संभावनाओं से भरपूर तकरीबन 250 प्रोजेक्ट्स थे। कंपनी के आदर्श, सोच और आदर्श मिशन का फ़ैसला होते ही अधिकारियों ने उसमें से 200 प्रोजेक्ट्स को तो सिरे से ख़ारिज कर दिया। हर किसी को यह बात साफ़ हो गई थी कि ख़ारिज किए गए प्रोजेक्ट कंपनी के उद्देश्यों और उनकी भविष्य की सोच से मेल नहीं खाते थे। यही तरीक़ा आपके लिए भी कारगर साबित हो सकता है।

आज आपकी सबसे बड़ी समस्या यही है कि आप ढेर सारे काम और बहुत कम वक़्त के दबाव में आ गए हैं। आपको कई सारी बातों के बारे में सोचना पड़ता है। आप समस्याओं, संभावनाओं और मौक़ों के सैलाब में डूब गए हैं। जब आप अपने भविष्य के आदर्श चित्रण के साथ साफ़ सोच रखते हैं तो आप दिन-प्रतिदिन की गतिविधियों में प्राथमिकताओं को ज़्यादा आसानी के साथ तय कर सकेंगे। आप ऐसी गतिविधियों को जल्दी से ख़ारिज करना सीख

जाएँगे, जो कि आपके लक्ष्य से मेल नहीं खातीं।

ख़ुशियों का रास्ता

ज़िंदगी के किसी भी क्षेत्र में अपने आदर्श की स्पष्ट परिभाषा आपको वर्तमान की तुलना में बेहतर निर्णय क्षमता देती है। ऐसे निर्णय जो कि आपको भविष्य में ज़्यादा कामयाबी और ख़ुशहाली की ओर ले जाएँगे। जैसे ही आपको अपने बेशक़ीमती आदर्श के नज़दीक आने का एहसास होगा आप ज़्यादा ख़ुश और ज़्यादा आत्मविश्वास महसूस करेंगे। आप जैसे-जैसे अपने स्पष्ट लक्ष्य या आदर्श परिस्थितियों की ओर बढ़ेंगे, आपके ऊर्जा और उत्साह के स्तर में भी इज़ाफ़ा होगा।

बुद्धिमानी की परिभाषा

कुछ साल पहले संस्थान गेलप ने यह जानने के लिए कि कामयाबी के कुछ समान आधार क्या हैं, 1500 बेहद कामयाब पुरुषों और महिलाओं के साक्षात्कार लिए थे। जब उनसे "बुद्धिमानी" की व्याख्या करने के लिए कहा गया तो जवाब बहुत ही चौंकाने वाला और अनसोचा निकला।

सर्वे में शीर्ष लोगों ने बुद्धिमानी को आईक्यू या स्कूल में हासिल ग्रेड की बजाय काम करने के अंदाज़ से बयान किया। बुद्धिमानी भरी सोच का यह मतलब पाया गया कि आप वही काम करें जो कि आपको अपने लक्ष्य को हासिल करने में मदद करते हों। उन्होंने बुद्धिमानी को ऐसी योग्यता क़रार दिया जो एक-एक करके बेकार की वक़्त गँवाने वाली गतिविधियों को परे हटाती है। ऐसी गतिविधियाँ जो उनको लक्ष्य हासिल नहीं करने देतीं या फिर कई बार तो लक्ष्य से दूर भी ले जाती हैं।

होशियार बनें

जब भी आप कोई ऐसा काम करते हैं जो आपको अपने द्वारा तय लक्ष्य और आदर्श की ओर ले जा रहा है तो आप बुद्धिमानी से काम कर रहे हैं। इस बात से भी इसकी सच्चाई पर कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आप कितना पढ़े-लिखे हैं या आपका आईक्यू क्या है। यही वजह है कि आप पाएँगे कि औसत बुद्धि और स्कूल में सामान्य सा प्रदर्शन करने वाले कई लोग यूनिवर्सिटी की डिग्रियाँ लेकर घूम रहे लोगों से ज़्यादा कमा रहे हैं। ये ज़्यादा कामयाबी हासिल करने वाले लोग, अपना ज़्यादा से ज़्यादा वक़्त और ध्यान उन्हीं बातों पर केंद्रित रखते हैं, जो कि उनको उनके लक्ष्य को हासिल करने में मदद कर सकती हैं। उनके लिए तो वे लक्ष्य सर्वोपरि होते हैं।

शब्दों के साँचे में ढालें

पाँच चरण की प्रक्रिया का दूसरा चरण है शब्दों में ढालना । स्पष्ट शब्दों में तय कीजिए कि किस तरह का इंसान आप बनना चाहते हैं, कौन से काम करना चाहते हैं और वे लक्ष्य जो आप हासिल करना चाहते हैं। शब्दों में ढालने की यह प्रक्रिया सकारात्मक होती है। क्योंकि आप फिर इनके बार-बार इस्तेमाल से अपने अवचेतन में यह बात डाल देंगे कि आपके भीतर छिपी

संभावनाओं की कोई भी सीमा नहीं है।

अवचेतन गतिविधि का नियम (Subconscious Activity) कहता है कि जिस किसी भी बात को आप अपने जाग्रत दिमाग़ के आगे बार-बार दोहराते रहते हैं आपका अवचेतन अपने आप उसे आदेश की तरह स्वीकार लेता है। एक बार आपके अवचेतन ने जाग्रत दिमाग़ की बात को आदेश की तरह स्वीकार लिया तो फिर यह इस बात को आपके अतिजाग्रत दिमाग़ तक पहुँचा देता है। जो आपकी ज़िंदगी के लक्ष्यों को हासिल करने के लिए हर रोज़ 24 घंटे काम करता रहता है।

सकारात्मक स्वीकारोक्तियों के साथ आप अपने जाग्रत और अवचेतन दिमाग़ पर पूरा नियंत्रण हासिल कर सकते हैं। आप अपने दिमाग़ की सभी ताक़तों को जाग्रत कर सकते हैं। आप एक ऐसे सार्वभौमिक दिमाग़ की मदद पा सकते हैं, जो आपको ज़्यादा आय, बेहतर स्वास्थ्य और अपने क्षेत्र में ज़बर्दस्त कामयाबी दिलाने में मदद करता है।

सकारात्मक सोच के तीन मापदंड

सकारात्मक स्वीकारोक्तियों को तीन बिंदुओं के ज़रिए परिभाषित किया जा सकता है। कहने का तात्पर्य यह है कि अधिकाधिक प्रभाव के लिए स्वीकृति इन तीन मापदंडों पर खरी उतरनी चाहिए - व्यक्तिगत स्तर, सकारात्मकता और वर्तमान में उसकी उपयोगिता।

आपका अवचेतन एक विशेष कम्प्यूटर की तरह है। इससे संपर्क साधने के लिए या फिर इसे सक्रिय करने के लिए शब्दों और निर्देशों की एक ख़ास क़िस्म की भाषा का इस्तेमाल करना पड़ता है। यह केवल ऐसे सकारात्मक निर्देश ही स्वीकारता है जो इससे स्तर पर संवाद साधें, वर्तमान से संबंध रखने वाले हों और ऐसे हों मानो कि लक्ष्य को पहले ही हासिल कर लिया गया हो। इसे न तो भूतकाल पता होता है और न ही भविष्यकाल।

मेरी पसंदीदा स्वीकारोक्ति है, “मैं अपने आपको पसंद करता हूँ! ” बार-बार लगातार पूरे आत्मविश्वास के साथ, जब आप दिन में कई बार इस बात को दोहराते हैं कि “मैं अपने आपको पसंद करता हूँ!” तो आप इस संदेश को अपने अवचेतन में काफ़ी गहरे तक पहुँचा देते हैं। आप ख़ुद को जितना ज़्यादा चाहेंगे, अपनी ही नज़रों में आपकी छवि उतनी ही बेहतर होगी। आपकी निजी अवधारणा जितनी बेहतर होगी, अपनी ज़िंदगी के हर क्षेत्र में आपका प्रदर्शन उतना ही बेहतर होगा। आप जितना ज़्यादा अपने आपको पसंद करेंगे, आप उतना अच्छा काम करेंगे और आप जितना ज़्यादा अच्छा काम करेंगे, आप अपने आपको उतना ही ज़्यादा पसंद करने लगेंगे।

ख़ुद ही अपने प्रोत्साहक बनें

अपने कामकाज में अपने प्रदर्शन को सुधारने या किसी भी क्षेत्र में अपने कौशल या योग्यता को सुधारने के लिए अपने आपसे यह शब्द लगातार कहते रहें, “मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ, मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ, मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ!” अपने आपसे इस तरह से संवाद साधकर, मानो आप पहले ही वह इंसान बन चुके हैं जो आप बनना चाहते हैं, आप ख़ुद ही अपने प्रोत्साहक बन जाते हैं। तब आप पाएँगे कि आप

जो भी काम करेंगे, आपका प्रदर्शन बेहतर और बेहतर होता जाएगा।

एक और स्वीकारोक्ति जिसके साथ आप हर दिन की शुरुआत कर सकते हैं, वो है, "मैं अपने काम को पसंद करता हूँ!" कई बार ऐसा होता है कि आप सुबह जब सोकर उठते हैं तो बाक़ी दिन को लेकर आपके भीतर कोई ख़ास उत्साह नहीं होता। लेकिन, आप अपने दिमाग़ और भावनाओं पर क़ाबू पाते हुए बस दोहराते जाइए, "मैं ख़ुद को चाहता हूँ और अपने काम को पसंद करता हूँ!" इस स्वीकारोक्ति को हर सुबह उत्साह के साथ दोहराने से आपको नया जोश मिलेगा और आप अपने काम को लेकर ज़्यादा उत्साहित हो जाएँगे।

अपने आपसे बात को नियंत्रित करें

आपकी अपने आपसे बातचीत ही आपकी 95 फ़ीसदी भावनाओं को तय करती है। डॉ. मार्टिन सेलिमैन ने अपनी किताब लर्न्ड ऑप्टिमिज़्म में लिखा है कि आपका "बयान करने का अंदाज़" ही इस बात के फ़ैसले में अहम होता है कि आप सकारात्मक इंसान हैं या फिर नकारात्मक।

आपके बयान करने के अंदाज़ का मतलब है कि आप अपने आपको कैसे समझाते हैं । अगर आपका बातों को समझने का तरीक़ा सकारात्मक है, तो आप सकारात्मक होंगे। अगर आप उनकी नकारात्मक तरीक़े से व्याख्या करते हैं, तो आप नकारात्मक बन जाएँगे। सेलिमैन इस निष्कर्ष पर पहुँचे कि आशावादी लोग, कोई बात ग़लत हो जाने के बाद भी उसे स्थायी और एक सामान्य बात न मानते हुए यह कहकर अपने आपको सँभाल लेते हैं कि यह अस्थायी है और ऐसा किसी परिस्थिति विशेष के कारण हुआ है।

कल्पना कीजिए कि आप किसी चीज़ की बिक्री के लिए किसी से संपर्क करते हैं और उस व्यक्ति या कंपनी की आपके द्वारा बेची जा रही सामग्री में ज़रा सी भी रुचि नहीं है। आपका हर प्रयास बेकार जाता है। यह समय को बर्बाद करना ही हुआ। अगर आप एक सकारात्मक इंसान हैं तो आप इसे कुछ इस तरह से कहेंगे, "चलो जाने भी दो, ऐसा केवल इसी बार हुआ है।" ऐसे में यह अस्थायी हो जाता है। आप यह भी कह सकते हैं, "लगता है कि ग्राहक का आज दिन अच्छा नहीं गुज़रा है।" यह इसे और स्पष्ट कर देता है। फिर आप कहते हैं, "अगली कॉल पर मुझको कामयाबी ज़रूर मिलेगी।" जब आप नाकामियों को इस तरह से अस्थायी क़रार दे देते हैं तो आप अपनी सोच को सकारात्मक बना देते हैं। आप आत्मविश्वास से भरे और आशावादी बने रहते हैं।

बातों को प्रतिष्ठा का सवाल न बनाएँ

जब नकारात्मक लोगों को ऐसी समस्या, बाधा या परेशानी का सामना करना पड़ता है तो वे इसका अर्थ सकारात्मक और आत्मविश्वास से भरपूर लोगों से अलग तरीक़े से निकालते हैं। जब वे अस्थायी तौर पर भी नाकामयाब होते हैं, जो कि स्वाभाविक है, वे तत्काल अपनी किसी कमी को इसकी वजह मान लेते हैं। अगर वे किसी को कोई चीज़ बेच नहीं पाए, तो उनकी प्रतिक्रिया होती है, "निश्चित ही चीज़ें बेचना मेरे बस की बात नहीं है। मेरा उत्पाद ही अच्छा नहीं है। ग्राहकों की मेरे उत्पाद में ज़रा सी भी रुचि नहीं है। मैं इस क्षेत्र में कभी भी कामयाब नहीं हो सकता।"

दूसरे शब्दों में, वे एक ज़रा सी नाकामी को अस्थायी मानकर अगले ग्राहक के पास जाने की बजाय उसे नाटकीय तरीक़े से बहुत बड़ी नाकामी क़रार दे देते हैं। वे इस अनुभव को नकारात्मक तरीक़े से महसूस करते हैं। इसके कारण वे अपनी ही नज़रों में कुछ गिर जाते हैं: "मुझमें कोई ख़ास बात नहीं है।" उनके काम का स्तर गिरने लगता है और अगले प्रयास में तो उनका प्रदर्शन और अधिक घटिया हो जाता है।

अच्छी ख़बर यह है कि किसी घटना का क्या अर्थ निकालें, यह आपके ही हाथ में होता है। यह तो इस बात पर निर्भर करता है कि आप किस विकल्प का चयन करते हैं। आप ही इस बात को तय करते हैं कि किसी परिस्थिति विशेष पर आप ख़ुद को कैसे समझाएँगे। चाहे कुछ भी हो, आप ही इसे सकारात्मक रुख़ देने का फ़ैसला करेंगे। सब कुछ आपके ही हाथ में है।

जटिल नहीं आसान बनाएँ

जब आप सकारात्मक स्वीकारोक्तियों के साथ अपने लक्ष्यों को शब्दों का जामा पहनाते हैं तो आपको ऐसे शब्दों का इस्तेमाल करना चाहिए जिसे आपका अवचेतन आसानी के साथ समझकर काम शुरू कर सके। अपने लिखित स्टेटमेंटों को आसान और व्यवहारिक बनाइए। उदाहरण के लिए, "मैं अपने आपको पसंद करता हूँ" यह निजी वक्तव्य है। "मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ," यह निजी और सकारात्मक है। और "मैं अपने काम को पसंद करता हूँ" निजी, सकारात्मक और वर्तमान परिप्रेक्ष्य में है।

ये इस क़िस्म की स्वीकारोक्तियाँ हैं, जिनको आपका अवचेतन बिना एक पल की देरी किए हुए ही आदेश की तरह स्वीकार लेता है। उनका आपकी सोच के तरीक़े और अपने बारे में एहसास पर तत्काल प्रभाव पड़ता है। वे आपके आत्मगौरव और आत्मविश्वास में ज़बर्दस्त इज़ाफ़ा कर देते हैं। सकारात्मक बने रहने के लिए ज़रूरी है कि आप अपने आपसे वर्तमान नहीं, उस परिस्थिति के बारे में लगातार बातें करते रहें जो आप बनना चाहते हैं।

एक वैकल्पिक उपचार पद्धति न्यूरोलिंगुइस्टिक प्रोग्रामिंग में आपके साथ हो रही बातों पर अपने आपसे बात करने के आपके तरीक़े को "अर्थ निकालने का तरीक़ा" कहा जाता है। आपका बातों का मतलब निकालने का तरीक़ा आपकी सोच को बदलने में अहम भूमिका निभा सकता है। सवाल बस यह है कि अपने आस-पास हो रही घटनाओं का आप सकारात्मक अर्थ निकाल रहे हैं या नकारात्मक। याद रखिए, आशावादी वो होता है जो आधा गिलास पानी होने पर गिलास को आधा भरा हुआ कहता है जबकि निराशावादी आधा ख़ाली।

दूसरों पर भरोसा करना सीखें

करोड़पति डब्ल्यू क्लीमेंट स्टोन ने बारह वर्ष की उम्र में शिकागो की सड़कों पर अख़बार बेचने से काम की शुरुआत की थी। उन्होंने कम्बाइंड इंश्योरेंस कंपनी ऑफ़ अमेरिका की स्थापना की और हाल ही में जब सौ वर्ष की उम्र में उनका निधन हुआ तो वे अपने पीछे 80 करोड़ डॉलर की संपत्ति छोड़ गए। वे हज़ारों लोगों के लिए प्रेरणा के स्त्रोत थे और दूसरों पर भरोसा करने की अपनी आदत के लिए जाने जाते थे।

कुछ लोग इस तरह के होते हैं कि उनको हरदम यह लगता रहता है कि पूरी दुनिया ही उनके ख़िलाफ़ षडयंत्र रचने में लगी हुई है। इसके विपरीत कुछ लोग क्लीमेंट की तरह होते हैं, जो यह सोच रखते हैं कि दुनिया उनको कामयाब बनाने की भरसक कोशिश कर रही है। इस तरह का व्यक्ति हर बात को ऐसे ही लेता है मानो यह उसकी कामयाबी की योजना का ही कोई हिस्सा हो। डब्ल्यू. क्लीमेंट की एक आदत थी कि जब कभी भी कोई मुसीबत आ खड़ी होती थी तो वे कहते थे "यह अच्छा हुआ!" उसके बाद वे उस बात के सकारात्मक पहलू को खोजने में जुट जाते थे। और उन्हें हमेशा ही कुछ न कुछ मिल जाया करता था, भले ही फिर वह कोई मूल्यवान सबक़ ही क्यों न हो।

अगर आप समस्या की परिभाषा को बदलकर उसे परिस्थिति, एक चुनौती या एक मौक़ा समझने लगेंगे तो समस्या को लेकर आपकी प्रतिक्रिया नकारात्मक या ग़ुस्से वाली न होकर सकारात्मक और रचनात्मक होगी। अगर आप हर समस्या को तरक्क़ी के मौक़े की तरह देखने लगें तो आपको हमेशा किसी भी समस्या से कोई मौक़ा या लाभ उठाने का अवसर मिल ही जाएगा।

नॉर्मन विन्सेन्ट पील कहा करते थे, "जब भगवान आपको कोई तोहफ़ा देना चाहता है तो उसे एक समस्या में लपेटकर दे देता है।" जितनी बड़ी समस्या आपके सामने होगी, उतना ही बड़ा तोहफ़ा आपको मिलेगा - किसी मूल्यवान सबक़, विचार या अंतर्दृष्टि के तौर पर। गिलास आधा भरा है या आधा ख़ाली? ये तो आप पर निर्भर है।

जब आप इसे देखेंगे तो मान लेंगे

अपनी सोच को सुपरचार्ज करने की प्रक्रिया का तीसरा चरण है कल्पना में चित्रण करना । आप पहले ही इस बात को जान गए हैं कि आपके लक्ष्य हासिल करने में इसकी कितनी महत्वपूर्ण भूमिका हो सकती है। अपनी ज़िंदगी को सँवारने के लिए कल्पना में चित्रण का आप तभी पूरा इस्तेमाल कर सकते हैं जब आप इसका हर लक्ष्य को हासिल करने के लिए इस्तेमाल करना सीख लेते हैं।

जैसा कि होता है हर कोई हर वक़्त कल्पना लोक में विचरण करता रहता है। फ़र्क़ है तो केवल इतना कि कामयाब लोग उन बातों की कल्पना करते हैं जो वे चाहते हैं, जबकि नाकामयाब लोग उन बातों की कल्पना में वक़्त गँवा देते हैं जो वे नहीं चाहते। हर नए अनुभव के पहले कामयाब व्यक्ति कुछ देर ठहरकर उस गुज़रे पल को दोबारा याद करेंगे जिसमें उनको पिछली बार कामयाबी हासिल हुई थी। इसके विपरीत, नाकामयाब लोग हर नए अनुभव से पहले अपनी नाकामी के पिछले अनुभव को याद करते हैं।

दोनों ही मामलों में, लोग अपनी कामयाबी या नाकामयाबी की नींव पहले ही रख दे रहे हैं। जब वे इसकी कल्पना करते हैं तो उसी वक़्त अपने अवचेतन को इस बारे में आदेश भी भेज देते हैं। अवचेतन उसके बाद उस परिस्थिति के आने पर ऐसे ही शब्द और क़दम तय करता है जो उनकी पहले की सोच से मेल खाते हों।

एक आदर्श परिणाम की कल्पना करें

कल्पना में चित्रण के लिए आप अपने दिमाग़ को भविष्य में ले जाकर अपने आदर्श भविष्य के लक्ष्य का स्पष्ट चित्रांकन करते हैं। आप कल्पना करते हैं कि अगर आपने इसे हासिल कर लिया तो क्या होगा। आप अपने दिमाग़ की इस छवि को विस्तृत और स्पष्ट बनाते जाते हैं। आप इसी छवि को बार-बार दोहराते हैं, दिन में जितनी बार संभव हो, जितने वक़्त तक संभव हो।

आपके द्वारा अपने लक्ष्य या प्रदर्शन को स्पष्ट देखे जाने और बाहरी दुनिया में उसके हक़ीक़त में बदलने के बीच बहुत ही सीधा नाता है। भविष्य की संभावनाओं पर विचार करने के लिए कल्पना की शक्ति एक बहुत ही सशक्त माध्यम है। अपनी ज़िंदगी और अपने भविष्य के बारे में सोच को बदलने के लिए भी। आप अपने दिमाग़ में मौजूद छवियों को बदलकर अपनी सोच को पूरी तरह से बदल भी सकते हैं।

अपने दिमाग़ को तैयार करें

किसी बात को शब्दों और छवियों में समेटने को मिलाकर तीन ऐसी तकनीकें हैं, जिनके अभ्यास से आप अपने लक्ष्य को तेज़ी के साथ हासिल कर सकते हैं। इनको आमतौर पर "दिमाग़ की प्रोग्रामिंग की तकनीकें" कहा जाता है। दिमाग़ और अपने आपको किसी आगामी कार्यक्रम या घटना के लिए तैयार करने के लिहाज़ से यह बेहद प्रभावी रहती हैं।

इन तकनीकों में से पहली को क्विक प्रोग्रामिंग टेक्निक कहते हैं। यह इस तरह से काम करती है। सेल्स कॉल, मीटिंग या इंटरव्यू जैसे कभी-कभार होने वाले महत्वपूर्ण मौक़ों के लिए कुछ वक़्त निकालकर अपने आपको मानसिक तौर पर तैयार करना, ठीक उसी तरह जैसे किसी बड़ी इवेंट से पहले कोई एथलीट वार्मअप करता है।

पहला, कुछ लंबी साँसें लीजिए। यह आपको तनावमुक्त करके आपके दिमाग़ को अल्फ़ा स्टेट यानी कि एक ऐसी स्थिति में ले जाता है, जहाँ आपका अवचेतन किसी भी निर्देश को तत्काल ग्रहण करने के लिए तैयार होता है। दूसरा, आप आने वाली घटना के आदर्श निष्कर्ष का चित्रण करते हैं। आप इसकी कुछ इस तरह से कल्पना करते हैं, जैसे कि सब कुछ आपके अनुकूल हुआ हो। उदाहरण के लिए, अगर आप किसी सेल्स कॉल पर जा रहे हैं तो आपका ग्राहक आपकी हर बात को सुनने और आपके हर सुझाव को स्वीकारने के लिए उत्सुक है। ख़ासतौर पर, इस बात की कल्पना कीजिए कि आपकी कॉल के अंत में आपका ग्राहक आपके उत्पाद के लिए चेक या सेल्स ऑर्डर पर हस्ताक्षर कर रहा है।

मेरा एक अच्छा दोस्त इसी तकनीक को कई वर्षों से इस्तेमाल करते हुए आज अपने उद्योग में सबसे ज़्यादा कमाने वालों में से एक हो गया है। उसका कहना है कि अधिकांशतया तो उसकी ग्राहक से मुलाक़ात ठीक वैसे ही होती है जिसकी कि उसने पहले से ही कल्पना की थी। आप भी इसे आज़माकर परिणाम देखिए।

☞ स्वीकारोक्ति और चित्रण

क्विक प्रोग्रामिंग टेक्निक का तीसरा और अंतिम भाग है, आप ऐसे शब्दों या फिर सकारात्मक

स्वीकारोक्ति का चयन करें, जो आपके दिमाग़ में मौजूद छवि के साथ मेल खाते हों। एक साधारण स्वीकारोक्ति कुछ इस प्रकार की हो सकती है, "मेरी यह सेल कॉल बहुत अच्छी रहेगी और अंत में इससे संबद्ध सभी लोगों के लिए यह संतोषजनक रहेगी।" आपके सेल्स कॉल को कामयाब बनाने के लिए ज़रूरी शब्द, एहसास, व्यवहार और शारीरिक हाव-भाव की आपूर्ति के लिए फिर यही आपके अवचेतन के लिए निर्देश का काम करता है।

नौकरी के इंटरव्यू, किसी सेमीनार को संबोधित करने या फिर कलाकारों और यहाँ तक कि राजनीतिज्ञों को भी हम इस "तुरत-फुरत स्वीकारोक्ति" की तकनीक को सिखा देते हैं। यह बेहद प्रभावशाली तकनीक है और किसी भी महत्वपूर्ण घटनाक्रम से पहले चंद सैकंड का वक़्त ही लेती है।

अपने लक्ष्य को लिखें और समीक्षा करें

दूसरी तकनीक का इस्तेमाल करके आप अपनी सोच और ज़िंदगी को तेज़ी से बदल सकते हैं और इसे स्टैंडर्ड अफ़र्मेशन टेक्निक कहा जाता है। इस तकनीक में आपको अपने बड़े लक्ष्यों को वर्तमान, सकारात्मक और निजी स्वीकारोक्तियों के साथ इंडेक्स कार्ड पर दर्ज करना होता है। हर कार्ड पर एक लक्ष्य और आप इस तकनीक को अपनाकर एक ही वक़्त में दस से पंद्रह लक्ष्यों पर काम कर सकते हैं।

इन कार्डों को अपने साथ ही लेकर चलिए। हर दिन की शुरुआत में, कुछ मिनट का समय निकालकर अपने हर लक्ष्य की समीक्षा कीजिए।

पहला कार्ड लीजिए और उसे पढ़िए। शायद पहले कार्ड में लिखा हो, "मैं हर वर्ष पचास हज़ार डॉलर कमाता हूँ।" कार्ड को पढ़िए और अपनी आँखों को इसी संदेश पर गड़ा दीजिए ताकि यह आपके अवचेतन में अच्छी तरह से पैठ जाए। उसके बाद आँखें बंद कीजिए और लंबी साँस लीजिए। इस स्वीकारोक्ति को पाँच बार दोहराइए। इस दौरान अपने लक्ष्य की ऐसी कल्पना कीजिए मानो आपने उसे हासिल कर लिया हो। इसे देखिए और महसूस कीजिए। उसके बाद अपनी आँखें खोल लीजिए और आराम कीजिए, साँस पूरी छोड़िए और अगले कार्ड को इसी तरह से पढ़ने के लिए तैयार हो जाइए।

दिन के लिए तैयारी करें

दस से पंद्रह लक्ष्यों के साथ इस तरह की तैयारी में लगभग दस मिनट का वक़्त लगता है। यह आपके अवचेतन पर अपनी गहरी छाप छोड़ जाता है और आपको दिन के बाक़ी बचे वक़्त में बेहतर प्रदर्शन के लिए तैयार कर देता है। अगर आप इसका दिन की शुरुआत और रात को सोने जाने से पहले अभ्यास करेंगे तो आपको ख़ुद यह देखकर हैरानी होगी कि आप अपने लक्ष्य को कितनी तेज़ी के साथ हासिल करते हैं।

आपकी ज़िंदगी में आकर्षण शक्ति के लिए अवचेतन ही आदान-प्रदान करने वाले स्टेशन की तरह है। आप अपने लक्ष्य के संबंध में जितने ज़्यादा शब्द और छवियाँ अवचेतन को देंगे, अपने लक्ष्यों को उतना ही ज़्यादा आकर्षित कर सकेंगे। आप एक जीते-जागते चुंबक बन जाते हैं।

आप अपने लक्ष्य को हासिल करने लायक बनाने के लिए ज़रूरी लोगों, मौक़ों, विचारों और संसाधनों को अपनी ओर आकर्षित करने लगते हैं।

मानसिक रिहर्सल का अभ्यास करें

दिमाग़ को तैयार करने की तीसरी तकनीक मेंटल रिहर्सल कहलाती है और इसके इस्तेमाल से आप अपने लक्ष्यों को ज़्यादा तेज़ी से और अच्छी तरह से हासिल कर सकते हैं। इसे सभी तरह के खेलों में सिखाया और इस्तेमाल किया जाता है। इसकी प्रक्रिया बेहद सरल और शक्तिशाली है।

सबसे पहले, आप बैठ या लेट जाते हैं, पूरी तरह से सहज। आँखें बंद कर और गहरी साँस लेते हुए, जब तक कि आपका पूरा शरीर शांत और तनावमुक्त न हो जाए।

उसके बाद, आने वाली किसी घटना या लक्ष्य की कल्पना कीजिए। आप ख़ुद को उस अनुभव से गुज़रने का मौक़ा देते हैं और फिर उसे दिमाग़ में स्पष्ट तरीक़े से देखें। आप आगामी घटना या लक्ष्य के पूरी तरह से सही होने की स्थिति में बोले जाने वाले शब्दों और उस काम को करते हुए अपने आपको देखते हैं।

मानसिक रिहर्सल के लिए सोने के ठीक पहले का वक़्त सबसे सही होता है। सोने से ठीक पहले आप अपने अगले दिन के लक्ष्य को शब्दों और छवियों के ज़रिए दिलोदिमाग़ में बैठाकर अपने अवचेतन को पूरी रात इसी लक्ष्य पर काम करने के लिए तैयार कर लेते हैं। उसके बाद, जब आप सुबह जागते हैं तो अधिकांशतया आपके पास अपने लक्ष्य को हक़ीक़त में बदलने के लिए ज़रूरी अंतर्दृष्टि और विचार होते हैं। यह एक अद्भुत तकनीक है और बहुत ही प्रभावी भी।

सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन की पूर्व तैयारी करें

आप इस तकनीक का इस्तेमाल विविध तरह के कामों के लिए दिमाग़ को तैयार करने में कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, आप किसी समस्या को लेकर चिंतित हैं। सोने को जाने से ठीक पहले इस समस्या को अपने जाग्रत दिमाग़ के सामने पेश करके उससे इसका हल माँगें। उसके बाद इसे पूरी तरह से भुलाकर सोने चले जाइए। अधिकांशतया, जब आप सुबह उठेंगे तो हल आपके सामने होगा। यह बिलकुल साफ़ और हर लिहाज़ से सटीक होगा।

आप दिमाग़ को तैयार करने की इस तकनीक का इस्तेमाल उठते वक़्त ज़्यादा सकारात्मक और उत्साहित महसूस करने के लिए कर सकते हैं। सोने जाने से ठीक पहले ख़ुद से कहिए, “जब सुबह मैं उठूँगा तो बहुत ही अच्छा महसूस करुँगा।” इसे कई बार दोहराइए। साथ ही कल्पना कीजिए कि आप सुबह पूरे उत्साह और ऊर्जा के साथ उठ रहे हैं। ख़ासतौर पर जब आपको सोने में देर होने वाली हो और अगले दिन आपको अतिरिक्त उत्साह की दरकार हो तो यह ज़रूरी हो जाता है कि आप इस तकनीक का इस्तेमाल करें। यह हर बार काम करती है।

एक तय समय पर उठें

बिना किसी अलार्म क्लॉक का इस्तेमाल किए ही अपने दिमाग़ को सुबह एक तय समय पर उठने

के लिए तैयार कीजिए। आप कहीं भी हों, किसी भी टाइम जोन में, आप सोने से पहले अपने दिमाग़ को एक तय समय पर उठने के लिए "तैयार" कर सकते हैं। आप ठीक उसी समय उठेंगे।

सोने से पहले अपने आपसे कहिए, "कल सुबह मैं ठीक सात बजे उठूँगा।" उसके बाद आप बिना किसी चिंता के सोने के लिए जा सकते हैं। अगली सुबह, निर्धारित वक़्त से ठीक पहले आपकी धड़कनें एकाएक कुछ तेज़ हो जाएँगी और आप पूर्व निर्धारित समय पर उठकर बैठ जाएँगे। उसके बाद आपको आसानी से नींद भी नहीं आएगी। आप लंबी दूरियाँ तय करके और विभिन्न टाइम जोनों में जाकर भी इसी तरीक़े से अपने दिमाग़ में अलार्म सेट कर सकते हैं।

कामयाबी को महसूस करें

दिमाग़ को तैयार करने का चौथा तरीक़ा इमोशनलाइज़ेशन कहलाता है। इसमें आपको अपने भीतर वही एहसास जगाना होता है जो कामयाबी हासिल करने पर होता है। यही तरीक़ा आपको आदर्श, शब्दों और काल्पनिक चित्रण के निर्धारण में मदद करता है। आपकी भावनाएँ ही आपकी ऊर्जा का स्त्रोत हैं और यही आपको लक्ष्य की ओर ले जाने वाला ईंधन है।

आपने यह बात तो सुनी ही होगी कि इंसान दस फ़ीसदी तर्क और नब्बे फ़ीसदी भावनाओं वाला होता है। हालाँकि सच्चाई यही है कि पहले आप सौ फ़ीसदी भावनात्मक होते हैं। आप भावनाओं के आधार पर विचार करके उसे तर्कों के ज़रिए सही साबित करते हैं। आप जो कुछ भी करते हैं उससे आपकी भावनाएँ किसी न किसी तरीक़े से जुड़ी होती हैं। सवाल बस यही है, "कौन सी भावना सर्वोपरि है?"

मालिक या ग़ुलाम?

कई लोग अपनी भावनाओं के ग़ुलाम होते हैं। अपनी भावनाओं पर बहुत कम नियंत्रण के कारण वे हर वक़्त दूसरे लोगों और घटनाओं पर प्रतिक्रिया देते रहते हैं। उनकी अपनी कोई सोच होती ही नहीं है।

अपने प्रति आपकी सबसे बड़ी ज़िम्मेदारियों में से एक है अपनी भावनाओं पर नियंत्रण हासिल करना। नकारात्मक भावनाओं को हावी न होने देते हुए सकारात्मक भावनाओं को अपना लें। अपनी भावनाओं को विचारपूर्ण, उद्देश्यपूर्ण, सकारात्मक और लक्ष्य पर केंद्रित रखकर आप अपने शब्दों, कल्पना और आदर्श परिणाम पर नज़र रख सकते हैं।

आदर्श परिणाम की कल्पना करें

अपने भावनात्मक स्वभाव की ऊर्जा और ताक़त को स्वतंत्र करने के लिए आपको अपने भीतर ऐसी भावनाएँ लानी होंगी मानो आपने लक्ष्य को पहले ही हासिल कर लिया है। इसे अपने मन की आँखों से देखकर उसी भावना को जगाने का प्रयास करें, जो इसी वक़्त लक्ष्य हासिल हो जाने की स्थिति में आप महसूस करेंगे।

उदाहरण के लिए, कल्पना कीजिए आपका लक्ष्य एक तय धनराशि कमाने का है। अपने आपको भविष्य में ले जाइए और अपने आपको उसी तरीक़े से पैसे कमाते हुए देखिए। देखिए

एक बड़ा सा घर, बड़ी कार, बेहतर कपड़े, अच्छा रेस्टॉरेंट और वह जीवनशैली जो आपको यह धनराशि हासिल होने पर मिल जाएगी। कल्पना कीजिए कि आप यह सब मिल जाने के बाद कैसा महसूस करेंगे। गर्व, ख़ुशी, संतोष, कृतज्ञता के वे भाव महसूस कीजिए जो आपको अपना लक्ष्य हासिल करने के बाद होंगे।

एक गर्म टब में बैठकर पानी में तरबतर हो जाने वाले इंसान की तरह अपने दिमाग़ को इन भावनाओं से सराबोर कर दीजिए, ठीक ऐसे मानो आपने लक्ष्य को हासिल कर लिया हो। यह भावनाएँ फिर उस लक्ष्य को हासिल करने के लिए ज़रूरी विचार, आकांक्षाओं और अनिवार्य क़दमों का निर्धारण करेंगी। ये सभी एक-दूसरे को प्रोत्साहित करेंगे।

इस मिश्रण में जान है

जैसे ही आप अपने दिमाग़ में मौजूद छवि, शब्दों और अपनी भावनाओं का मिश्रण करते हैं, आप अपने अवचेतन को एकाएक सक्रिय कर देते हैं। आपका अवचेतन फिर अपनी सोच को आपके उस अतिजाग्रत दिमाग़ तक पहुँचा देता है जो कि आपके लक्ष्य को लेकर हर दिन 24 घंटे काम में लगा रहता है। आप अपने हर लक्ष्य के लिए काल्पनिक छवि, शब्दों और भावनाओं के मिश्रण को इस्तेमाल करना शुरू करें और आपको अपने साथ होने वाली चमत्कारिक बातों पर हैरानी होगी और उन लक्ष्यों पर भी जो आप हासिल कर लेंगे।

एक बार आपने अपने अतिजाग्रत दिमाग़ को सक्रिय कर दिया कि आपको समस्याओं के हल और लक्ष्य हासिल करने के लिए अनवरत सुझाव और कल्पनाएँ मिलती रहेंगी। यह आपको बताएगा कि किस बाधा से कैसे निपटा जाता है। यह आपको हर ज़रूरी सूचना बिलकुल सही वक़्त पर देगा। यह आपको किसी भी सही नतीजे पर पहुँचने के लिए ज़रूरी अंतर्ज्ञान और सहारा भी देगा। आपका अतिजाग्रत दिमाग़ आपको लक्ष्य की ओर लगातार बढ़ने के लिए ज़रूरी अनवरत ऊर्जा, उत्साह और प्रेरणा देता रहेगा।

इस प्रक्रिया को शुरू करके अपनी दिमाग़ी ताक़त को पाने के लिए आपको अपने आदर्श, कल्पना, शब्दों और भावनाओं की शक्ति को जाग्रत करना होता है।

सपने सच होते हैं

दिमाग़ को ताक़त देने की पाँच चरणों की प्रक्रिया का पाँचवाँ चरण है रियलाइज़ेशन । वास्तविकता में लक्ष्यों और अपनी सभी तमन्नाओं को साकार करना।

यह इस प्रक्रिया का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा है। लेकिन आपको इस बात की भी जानकारी होनी चाहिए कि किसी भी लक्ष्य को साकार होने के लिए कुछ वक़्त तो लगना ही है। कुछ लक्ष्यों को जल्द भी हासिल किया जा सकता है। कुछ में हफ़्तों का वक़्त लग जाता है और कई बार तो धैर्य भरे कई महीनों का भी। अन्य लक्ष्य लंबे समय के होते हैं, उनको साकार होने में बरसों लग जाते हैं। लक्ष्य हासिल करने के लिए आवश्यक वक़्त की आपकी सोच ही काफ़ी हद तक यह तय करती है कि आप उसे कैसे और कब हासिल कर सकेंगे।

पहले चार चरणों का अभ्यास करने के बाद वास्तविकता भरे इस चरण का नंबर आता है।

इसमें आप सहज होकर प्रक्रिया को होने देते हैं। आप अपने लक्ष्यों को उनके लिए तय वक़्त पर ही साकार होने देते हैं। आपके द्वारा चाहे गए लक्ष्य ठीक उसी वक़्त पर आपको हासिल होंगे, जब आप उनके लिए तैयार होंगे।

कामयाब लोग अंततः लक्ष्य को हासिल करने के प्रति एक शांत और आत्मविश्वास भरा नज़रिया हासिल कर लेते हैं। वे कभी भी जल्दबाज़ी या आपाधापी में नहीं दिखाई देते। वे शांत और आत्मविश्वास से भरे होते हैं और वे इस बात को लेकर आश्वस्त भी होते हैं कि हर बात उनके लक्ष्य को उनके द्वारा निर्धारित वक़्त पर ही साकार करने के लिए हो रही है। आपकी भी ऐसी ही सोच होनी चाहिए।

अपनी ताक़त को दोगुना करें

आप लक्ष्यों को हासिल करने की इस पाँच चरण की प्रक्रिया से और ज़्यादा लाभ उठा सकते हैं। इसके लिए आपको अपने साथ हर रोज़ होने वाली बातों पर प्रतिक्रिया की कुछ विशेष तकनीकों को अपनाना होगा।

सबसे पहले, चाहे जो हो जाए हर परिस्थिति में अच्छी बात को ही देखो । उसमें छिपे मूल्यवान सबक़ों को देखें। देखें कि इस अस्थायी नाकामी या बाधा से आप क्या हासिल कर सकते हैं।

नेपोलियन हिल ने कामयाब पुरुषों और महिलाओं का 25 वर्ष तक अध्ययन किया। उन्होंने उन सभी लोगों में एक गुण समान पाया। इन सभी ने हर मुश्किल परिस्थिति में से और ज़्यादा कामयाबी हासिल करने के नुस्ख़े ढूँढ़ निकालना सीख लिया था। वे अवसाद के अंधियारे क्षणों में भी कोई सुनहरी किरण खोज ही निकालते थे।

जब आप हर समस्या से किसी अच्छी बात के मिलने की अपेक्षा करने लगते हैं तो आप हर समस्या का ज़्यादा सकारात्मक और रचनात्मक तरीक़े से सामना करने के लिए तैयार हो जाते हैं। आप और अधिक आशावादी और आत्मविश्वास से भरपूर हो जाते हैं। अगर आप यह सोचने लगते हैं कि आप जो कुछ भी करेंगे उससे आपका फ़ायदा ही होना है, तो आपमें हर बात को संभव मानने की सोच आ जाएगी। परिणामस्वरूप, चाहे जो हो जाए, आपको हमेशा ऐसी कोई अच्छी बात मिल ही जाएगी, जिसे आप अपने फ़ायदे या तरक्क़ी के लिए इस्तेमाल कर सकें।

पूरे दिन का मार्गदर्शक

जिस तरह आप जो खाते हैं वो ही बन जाते हैं, उसी तरह से आप अपने दिमाग़ को जो देते हैं वही बनते हैं। हर सुबह आपका दिमाग़ हर बात को स्वीकारने के लिए सबसे ज़्यादा तैयार होता है। आप अपनी सोच को बदलने की प्रक्रिया को गति देने के लिए हर सुबह, तीस से साठ मिनट के लिए कोई ऐसी बात पढ़ सकते हैं जो कि आपको दिन की शुरुआत के लिए नई ऊर्जा और जोश दे सके।

जिस तरह सुबह की वर्ज़िश शरीर को पूरे दिन के लिए ज़्यादा मज़बूत और तैयार कर देती है, ठीक उसी तरह प्रेरणादायक साहित्य के पठन की सकारात्मक मानसिक वर्ज़िश से आप दिन

भर के लिए मानसिक तौर पर ज़्यादा फ़िट हो सकते हैं।

सुबह के पहले घंटे को "पूरे दिन का मार्गदर्शक" कहा जाता है। इस एक "स्वर्णिम घंटे" में आप अपने दिमाग़ को जो कुछ भी देते हैं, वह बाक़ी के दिन के लिए आपकी सोच को तय कर देता है। जब सुबह उठकर आप किसी अख़बार को पढ़ने या टीवी देखने की बजाय कुछ सकारात्मक, रचनात्मक और प्रेरणादायी साहित्य पढ़ते हैं, तो आप अपने दिमाग़ को आने वाले वक़्त के लिए पहले से ही तैयार कर देते हैं।

उसके बाद पूरा दिन आपके लिए अच्छा ही रहेगा। आप ज़्यादा शांत, ज़्यादा रचनात्मक और ज़्यादा सजग रहेंगे। परेशानियों को लेकर आपका व्यवहार ज़्यादा लचीला रहेगा। आप रोज़मर्रा की ज़िंदगी के उतार-चढ़ावों का सामना ज़्यादा प्रभावी तरीक़े से कर सकेंगे। आपके अलसुबह के पाठन ने आपको बेहतर प्रदर्शन के लिए मानसिक तौर पर तैयार कर दिया होता है।

कोई गुंजाइश न छोड़ें

आप हर दिन की पूर्व योजना बनाकर और ज़्यादा सकारात्मक हो सकते हैं। यह क़वायद आपको अपने द्वारा किए जाने वाले काम के बारे में सोचने से होने वाली थकान से बचा देती है। साथ ही यह आपको अपने काम और अपनी ज़िंदगी पर भी नियंत्रण का एहसास देती है। हर बात आपकी इच्छा के अनुसार ही होती है। आप किसी बात पर प्रतिक्रिया देने की बजाय उसमें पहल करने वाले बन जाते हैं। और यह सब हासिल करने के लिए बस एक अदद सूची की ज़रूरत होती है।

पूरे दिन की योजना बनाने के लिए आदर्श समय होता है पूर्वरात्रि। आपको अगले दिन जो कुछ भी करना है, उसकी एक सूची बना डालें। इस सूची को देखकर अपने कामों को प्राथमिकता के आधार पर क्रमबद्ध करें। अपने सबसे महत्वपूर्ण काम की पहचान करें, ताकि आप वहीं से शुरुआत कर सकें। आपको देखकर हैरानी होगी कि इसके बाद आपको कितनी सुकून भरी नींद आती है और सुबह जब आप उठते हैं तो पूरे दिन की योजना सामने होने पर आपको कितना अच्छा लगता है। दरअसल आप जानते हैं कि आपको क्या करना है और किस क्रम में।

दिन की सही शुरुआत करें

दिन की शुरुआत किसी स्वस्थ और पौष्टिक खाद्य सामग्री से करें। ज़्यादा फल, सब्ज़ियाँ और प्रोटीनयुक्त वस्तुएँ जैसे अंडे खाएँ। ज़्यादा रस और पानी पिएँ। अन्न, दही जैसी चीज़ों से परिपूर्ण नाश्ता करें। पचने में मुश्किल और थकाने वाले वसायुक्त पदार्थ खाना टालें।

अमेरिकी लोगों का बेकन, अंडों और ब्रेड का नाश्ता स्वास्थ्य के लिहाज़ से सबसे बेकार है। इन चीज़ों को खाने के एक घंटे के बाद ही सुस्ती फिर से आप पर छाने लगेगी। आपके दिमाग़ का सारा ख़ून पेट में मौजूद गरिष्ठ, वसायुक्त खाने को पचाने के लिए पाचन क्रिया में जुट जाएगा। फिर आपको पूरी सुबह जागने की क़वायद के लिए कॉफ़ी के भरोसे रहना पड़ेगा।

दूसरी ओर, जब आप दिन की शुरुआत हल्के, स्वास्थ्यवर्द्धक और पौष्टिक नाश्ते से करते हैं,

तो आप ज़्यादा ऊर्जावान महसूस करते हैं। आप ज़्यादा सजग और उत्साहित होंगे। आप दिन के काम करने के लिए ज़्यादा उत्सुक रहेंगे। आप ज़्यादा रचनात्मक रहेंगे, क्योंकि आपके दिमाग़ को ज़्यादा ख़ून मिलेगा। आपका दिमाग़ ज़्यादा तेज़ तर्रार रहेगा। आप अपने इर्द-गिर्द होने वाली बातों में ज़्यादा संभावनाएँ तलाशने में कामयाब रहेंगे। आप एक ज़्यादा आशावादी व्यक्ति बन जाएँगे।

पर्याप्त आराम करें

दिमाग़ और शरीर के लिए पौष्टिक आहार के अलावा आपको पर्याप्त आराम की दरकार होती है। ग्रीन बे पेकर्स फ़ुटबॉल टीम के मशहूर कोच विंस लोम्बार्डी कहते थे, "थकान हम सबको क़ायर बना देती है।" जब आपको पर्याप्त आराम नहीं मिलता तो आपके नकारात्मक, चिड़चिड़े और आत्मविश्वासहीन होने की संभावना बढ़ जाती है।

जब आप पूरा आराम करके सही ख़ुराक लेते हैं। आपके दिमाग़ को प्रेरणादायी वाचन और निरंतर लक्ष्य के वास्तविकता की तरह चित्रण की सकारात्मक विचारों भरी ख़ुराक मिल रही हो, तो आप एक ज़्यादा सकारात्मक, आशावादी और प्रफुल्लित व्यक्ति बन जाते हैं।

हर सुबह आप इसी सोच के साथ उठते हैं कि अगर आपने ठान लिया तो आपके लिए कोई भी काम असंभव नहीं है। अगर आप इस सोच को पर्याप्त समय तक शिद्दत के साथ बनाए रखते हैं तो यह आपकी ज़िंदगी में सही होकर ही रहेगा। आपको ऐसा महसूस होने लगेगा कि आपको रोक पाना किसी के बूते की बात नहीं है ।

करके देखें

1 . आज ही अपने आपसे सकारात्मक बातचीत का संकल्प लें। सकारात्मक, निजी और वर्तमान को ध्यान में रखकर सकारात्मक स्वीकारोक्तियों के साथ। ख़ुद अपनी हौसला अफ़्ज़ाई करें।

2 . तीन गुणा पाँच आकार के इंडेक्स कार्ड का एक सेट बनाएँ और हर एक पर अपने किसी लक्ष्य को सकारात्मक स्वीकारोक्ति की तरह लिखें। इन कार्डों की दिन में दो बार, सुबह और शाम समीक्षा करें।

3 . हर समस्या या परेशानी में किसी अच्छी बात को खोजें। ऐसी सोच विकसित करें कि दुनिया आपकी नाकामी नहीं कामयाबी का षडयंत्र रच रही है।

4 . अपने सबसे अहम लक्ष्य का मानसिक चित्र तैयार करें, ठीक वैसा मानो वह हक़ीक़त हो। संभव हो तो, पत्रिकाओं से अपने लक्ष्य के चित्र काटकर उनका नियमित अध्ययन करके उनको अपने अवचेतन में पैठने का मौक़ा दें।

5 . अपनी कामयाबी या लक्ष्य से जुड़े एहसास को महसूस करें। कल्पना करें मानो आपको किसी फ़िल्म के लिए ख़ुशी और संतोष के भाव का कोई शॉट देना है।

6 . कल्पना करें कि आपकी ज़िंदगी किसी एक क्षेत्र विशेष में परिपूर्ण है। यह कैसी दिखेगी?

आप कैसा महसूस करेंगे? आप इसका कैसे वर्णन करेंगे?

7 . हर रात सोने से पहले, आने वाले दिन की घटनाओं की मानसिक रिहर्सल करें। उन छवियों और भावनाओं की कल्पना करें जो कि इसका आदर्श चित्रण हों। उसके बाद चेहरे पर मुस्कान के साथ सोने चले जाएँ।

11
अपना भविष्य ख़ुद बनाओ

> लोगों को बुलंदियों तक ले जाने वाली ताक़त या चमत्कार को उनके काम-धंधे, लगन और अनवरत प्रयासों में खोजा जा सकता है जो उनके साहसिक और दृढ़संकल्प उद्देश्य की देन होते हैं।
>
> -मार्क ट्वेन

> जब तक आत्मविश्वास या उम्मीद न हो साहस नहीं दिखाई देता या यूँ कहें कि किसी भी बड़े काम का आधा हिस्सा तो इसी बात पर निर्भर है कि क्या आपमें उसे करने का विश्वास है
>
> -ओरिसन स्वेट मार्डेन

हर कामयाब व्यक्ति को अपनी ज़िंदगी के दौरान अनगिनत अस्थायी सदमों, बाधाओं और यहाँ तक कि क़रारी शिकस्त तक का सामना करना पड़ता है। लेकिन पराजय के इन क्षणों में भी सकारात्मक और रचनात्मक प्रतिक्रिया देने और वापसी कर पाने की क्षमता ही अंततः उनकी जीत सुनिश्चित करती है। हार मान लेने की बजाय विषम परिस्थितियों में ज़ोरदार वापसी की यह क्षमता आपकी भी कामयाबी को तय करेगी।

हारवर्ड बिज़नेस स्कूल के डॉ. अब्राहम ज़ेलेज़निक ने कुछ साल पहले ज़िंदगी पर होने वाले निराशा के असर का अध्ययन किया था। कई लोगों ने प्रेरणा और उसके कामयाबी के साथ संबंध पर रिसर्च किया और लिखा भी था। लेकिन, ज़ेलेज़निक ऐसे पहले व्यक्ति थे जिन्होंने सिक्के के इस दूसरे पहलू की ओर भी ध्यान दिया।

पहले से ही सोचें

अगर आप एक औसत, बुद्धिमान व्यक्ति हैं तो आप ज़िंदगी के हर क्षेत्र में नाकामी और निराशा को टालने के लिए ख़ुद को तैयार कर लेंगे। आप पहले ही सोच लेंगे कि आपसे कहाँ पर ग़लती हो सकती है। उसके बाद आप उस संभावित समस्या को टालने के लिए ज़रूरी एहतियात बरतेंगे। आप विभिन्न विकल्पों को नाप-तौलकर देखेंगे। आप वह रास्ता इख़्तियार करेंगे जिससे आपको कामयाबी की सबसे ज़्यादा उम्मीद होगी।

फिर भी, आप कितनी ही अच्छी तरह से सोचकर योजना बना लें, आपके सामने आने वाला काम ज़रूरी नहीं कि आपकी उम्मीद के अनुसार ही हो। मर्फी का नियम कहता भी है, "जो ग़लत होना है वो तो ग़लत ही होगा। ग़लत होने की आशंका वाली बातों में से सबसे ज़्यादा ग़लत होने वाली बात सबसे ग़लत समय पर ग़लत होगी। इस पर आपका बहुत सा पैसा बर्बाद होगा । कोहेन का नियम इससे आगे कहता है, "मर्फी एक आशावादी था।"

इसलिए, निराशा बिना बुलाए आ जाती है। निराशा आपके सर्वश्रेष्ठ प्रयासों के बाद भी आ जाती है। निराशा तो अवश्यंभावी और अटल है। जैसे सूरज का पूर्व में उगकर पश्चिम में अस्त होना तय है, आपको ज़िंदगी में निराशा हाथ लगनी ही है। और आप जितने ज़्यादा लक्ष्य तय करेंगे, जितने ज़्यादा प्रयास करेंगे, उतनी ही ज़्यादा बाधाएँ और समस्याएँ आड़े आएँगी।

वह बात जो आपके नियंत्रण में है

डॉ. ज़ेलेज़निक ने पाया कि निराशा की स्थिति में कामयाब लोगों की प्रतिक्रिया नाकामयाब लोगों से अलग होती है। उनका निष्कर्ष यही था कि आपकी ज़िंदगी और काम में कामयाबी का पूर्व संकेत इस बात से मिल जाता है कि आप निराशा का किस तरह से सामना करते हैं।

चूँकि आप निराशा को हमेशा नहीं टाल सकते, फिर आप जो चाहे कर लें, केवल यही बात मायने रखती है कि जब अनचाहे और अचानक निराशा आ जाए तो आप उससे कैसे निपटते हैं। क्या आप इसे अपने आप पर हावी हो जाने देते हैं? क्या आप फूट पड़ते हैं, आगबबूला हो जाते हैं और दूसरे लोगों पर आरोप लगाकर उन पर अपना ग़ुस्सा उतारते हैं? या फिर आप अपने आपको नियंत्रित करके प्रभावशाली तरीक़े से प्रतिक्रिया देते हैं?

कामयाब लोग निराशा को लक्ष्य की राह का ही एक हमसफ़र मान लेते हैं। नाकामयाब लोग निराशा को अपने रास्ते की बाधा बनने का मौक़ा दे देते हैं। कामयाब लोग निराशा से उबरकर आगे बढ़ते रहते हैं। नाकामयाब लोग या तो लक्ष्य का पीछा छोड़ देते हैं या पीछे हट जाते हैं। प्रेरक वक्ता चार्ली जोंस कहते हैं, "फ़र्क़ इस बात से नहीं पड़ता कि आप कितनी ज़ोर से गिरते हैं, बल्कि इस बात से पड़ता है कि कितनी ज़ोर से उठ खड़े होते हैं।"

नकारात्मकता का जन्मदाता

आपकी अधिकांश नकारात्मक भावनाओं का जन्म दरअसल हताशा भरी उम्मीदों से होता है। आप किसी बात के एक तय, तरीक़े से होने की इच्छा, उम्मीद और योजना रखते हैं और जब ऐसा नहीं होता तो आप बेचैन और ग़ुस्सा हो जाते हैं। यह बेहद सामान्य है। अगर आप परिणामों की फ़िक्र करते हैं तो निश्चित ही परिणाम हासिल नहीं होने पर आपको चोट लगेगी।

चुनौती यह है कि भावनाएँ तो तुरंत भड़क जाती हैं। यही कारण है, कि जब कोई बात होती है तो उस वक़्त आपके लिए अपनी भावनाओं और प्रतिक्रिया पर नियंत्रण मुश्किल हो जाता है। जब निराशा होगी तो आप आदत के अनुरूप पुराने अनुभवों के आधार पर तत्काल अपनी प्रतिक्रिया दे देंगे। जब कोई बात ग़लत हो जाती है तो आपके लिए अच्छी बातें सोच पाना मुश्किल ही होता है। आप केवल प्रतिक्रिया दे सकते हैं।

ग्रीक मूल के निर्विकार माने जाने वाले दार्शनिक एपिक्टेटस ने एक बार लिखा था, “परिस्थितियाँ इंसान को नहीं बनातीं, वे केवल उसे उसका असली चेहरा दिखाती हैं।” और दूसरे तरीक़े से कहें तो दूसरों को भी। विषम परिस्थितियाँ आपके व्यक्तित्व को नहीं बनातीं, बल्कि यह तो आपके उस परिस्थिति विशेष के व्यक्तित्व को ही उजागर करके रख देती हैं।

पूर्व तैयारी करें

अपनी ज़िंदगी और अपनी सोच को बदलने का सबसे बेहतरीन तरीक़ा है, निराशाओं से निपटने की पूर्व तैयारी। मानसिक तैयारी के साथ ख़ुद को निराशा की स्थिति में दोबारा तुरंत उठ खड़ा होने के लिए तैयार रखें।

मानसिक तैयारियाँ आपको जीवन और काम में आने वाली अटल निराशाओं का सामना करने के लिए तैयार रखती हैं। हालाँकि आपको यह पता नहीं होता कि वे क्या हैं और कब आएँगी। यह सोच से जुड़ी तमाम तकनीकों में सबसे शक्तिशाली है, जिसका इस्तेमाल आप अपनी भावनाओं के नियंत्रण के लिए कर सकते हैं। ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि चाहे जो हो जाए आपकी भावनाएँ तो मूलतः सकारात्मक और रचनात्मक ही रहें।

मानसिक तैयारी की शुरुआत इसी सोच के साथ होती है कि जब आप ज़िंदगी में कोई भी महत्वपूर्ण बात हासिल करने जा रहे हैं तो हर क़िस्म की समस्या और परेशानियाँ आएँगी ही। हक़ीक़त में, जब आप अपने लिए एक ऐसा बहुत बड़ा लक्ष्य निर्धारित करते हैं जो आपको रोज़मर्रा के आरामदायक ढर्रे से बाहर निकाले, तो आपका सामना ऐसी अनगिनत बाधाओं और परेशानियों से होगा, जिनकी आप कल्पना भी नहीं कर सकते।

सहनशीलता की यह परीक्षा तो आपको देनी ही होगी। जब कभी भी आप कोई और मुश्किल काम करने जाएँगे आपकी राह में हर क़िस्म की समस्या उठ खड़ी होगी। अगर आपने पूर्व तैयारी नहीं की है तो ये आपको हतोत्साहित कर सकती हैं और फिर रोज़मर्रा के ढर्रे की ओर लौटने के लिए प्रेरित कर सकती हैं।

न टाली जा सकने वाली समस्याओं का इंतज़ार करने की बजाय, आप हर परेशानी के आने से पहले ही अपने आपको उसके लिए तैयार कर लें। आप अपने आपसे कहें, “आज मुझको हर क़िस्म के उतार-चढ़ाव का सामना करना पड़ेगा, परेशानियों और बाधाओं का, लेकिन मैं उन्हें अपने पर हावी नहीं होने दूँगा। एक बार अपने लक्ष्य का सफ़र शुरू करने के बाद मैं नहीं रुकूँगा।”

समस्याओं को ताड़ना सीखें

व्यवसाय के लिए सलाह देते वक़्त हम एक क़िस्म की सोच को विकसित करने पर ज़ोर देते हैं, जिसे “समस्याओं को ताड़ना” कहा जाता है। मैं कंपनी के शीर्ष लोगों को भविष्य के बारे में सोचकर ख़ुद से यह सवाल पूछने को कहता हूँ, “ऐसी कौन सी नकारात्मक बातें हैं जो हमारी भविष्य की योजनाओं को प्रभावित कर सकती हैं? उन सभी में से कौन सी सबसे ज़्यादा चिंता का विषय हो सकती है?”

उसके बाद हम ऐसी बाधाओं और अनपेक्षित आपदाओं की सूची बना लेते हैं, जो कंपनी के भविष्य के लिए ख़तरा बन सकती हैं। उदाहरण के लिए, प्रतिस्पर्धी हमारे उत्पाद या सेवा से बेहतर कुछ ला सकते हैं। उसके उत्पाद या सेवा की क़ीमत भी हमारी क़ीमत से कम हो सकती है। ब्याज दरें और बढ़ सकती हैं। सरकार हमारे कारोबार पर करों का बोझ बढ़ा सकती है। ईंधन या हमारे उत्पाद के लिए ज़रूरी कच्चे माल की क़ीमतें बढ़ सकती हैं। हमारे संगठन का कोई महत्वपूर्ण व्यक्ति विदा ले सकता है। महत्वपूर्ण उपभोक्ता हमारा साथ छोड़ सकते हैं। हमसे कारोबार छीनने के लिए हमारा प्रतिस्पर्धी क़ीमतों को कम कर सकता है। अर्थव्यवस्था गोता लगा सकती है और हमारे बाज़ार का दायरा कम हो सकता है।

हर एक मामले में, कंपनी की त्वरित प्रतिक्रिया की तैयारी ही उसको बचा सकती है। इन संभावित बाधाओं और चिंताजनक बातों पर काफ़ी पहले से ही विचार कर लिया जाना चाहिए। सबसे अच्छा नियम है कि "चौंकाने वाली" कोई बात ही न रहने दी जाए।

दुनिया की किसी भी कंपनी के लिहाज़ से नीदरलैंड्स की रॉयल डच/शेल कंपनी की भविष्य की योजना सबसे पुख़्ता होती है। इसने दुनिया में प्राकृतिक गैस और तेल के क्षेत्र में संभावित 600 तरह की समस्याओं से जूझने की कार्ययोजना बनाकर रखी है। परिणाम यह होता है, कि दुनिया में शायद ही ऐसा कोई घटनाक्रम होता है जो कंपनी को चौंकाता हो। कभी भी कंपनी को सोते हुए नहीं पकड़ा जा सका है। इसके पास हर समस्या के समाधान की योजना तैयार रहती है। साथ ही यह दुनिया की सबसे ज़्यादा और लगातार मुनाफ़ा कमाने वाली कामयाब कंपनियों में गिनी जाती है। वाक़ई भविष्य के बारे में पहले से ही सोच लेने के कई फ़ायदे हैं।

भविष्य में झाँककर देखें

जो बात छोटी-बड़ी कंपनियों के लिए कारगर है वह आपके लिए भी कारगर हो सकती है। आपको अपने हर काम में समस्याओं को पहले ही ताड़ लेने का अभ्यास करना चाहिए। एक यात्री की तरह अपनी ज़िंदगी के सफ़र को देखें। अब उन नकारात्मक बातों की कल्पना करें जो आपके साथ हो सकती हैं और इस बात की भी कि आप उन पर कैसी प्रतिक्रिया देंगे। आपको देखकर हैरानी होगी कि जटिल और बेहद मुश्किल समस्या आने पर भी आपके पास किस तरह से उससे निपटने की योजना पहले से तैयार होगी।

उदाहरण के लिए, आप क्या करेंगे अगर आपकी नौकरी आज ही चली जाए? आज की दुनिया में नौकरी चले जाने का ख़तरा अधिकांश लोगों के लिए चिंता का सबसे बड़ा कारण होता है। एक ताज़ा अध्ययन के अनुसार काम करने वालों में 37 फ़ीसदी से ज़्यादा लोग ऐसी चिंता में डूबे रहते हैं। मुझे हाल ही में एक व्यक्ति का पत्र मिला था, जिसने पत्र में लिखा था कि उसके दिलोदिमाग़ में नौकरी जाने का डर बिना किसी बात इतना गहरा पैठ गया है कि उसे कुछ और सूझता ही नहीं। ऊपर से यह भय उसे वह काम करने से भी रोक रहा था जो कि उसे नौकरी बचाने के लिए करना चाहिए था। उसका भय और विकल्पों का अभाव ही उसे नौकरी से हाथ धो बैठने की स्थिति की ओर ले जा रहा था।

आपकी नई नौकरी

कई बार मैं अपना लेक्चर सुनने आए लोगों से पूछता हूँ, “आपकी अगली नौकरी क्या होगी?” अधिकांश लोगों के लिए यह सवाल चौंकाने वाला होता है। उन्होंने तो इस बारे में सोचा तक नहीं होता है कि उनकी अगली नौकरी क्या होगी। लेकिन, हम जानते हैं कि दुनिया के काम करने के तौर-तरीक़े काफ़ी तेज़ी से बदल रहे हैं। सच्चाई यही है कि आप भी कई नौकरियाँ बदल चुके हैं। यह अवश्यंभावी है कि आप फिर नौकरी बदलेंगे और शायद आपकी सोच से भी पहले ही। ऐसे में आपकी अगली नौकरी किस तरह की होगी?

जब मैं यह बताता हूँ कि हर व्यक्ति को अपनी अगली नौकरी के लिए तैयार रहना चाहिए, तो कई लोगों के लिए यह विचार ही बिलकुल नया होता है। या तो उन्होंने इस बारे में सोचा नहीं होता है या फिर वे इस बारे में सोचना नहीं चाहते। लेकिन, सवाल बस इतना सा है कि “आपको भविष्य में अपनी सोच के मुताबिक़ कमाई के लिए अगली नौकरी में किस तरह के ज्ञान, कौशल और योग्यता की ज़रूरत होगी?”

अगर आप इस सवाल के बारे में पहले से नहीं सोच लेते तो जब ऐसी नौबत आएगी तो आपके पास कम वक़्त होगा और आपको इस बारे में सोचने के लिए मजबूर किया जाएगा।

आपका नया कैरियर

श्रोताओं द्वारा अपनी अगली नौकरी के बारे में सोच लेने के बाद मैं उनसे दूसरा सवाल पूछता हूँ, “आपका अगला कैरियर क्या होगा?” आज से पाँच या दस वर्ष के बाद आप कौन से नए क्षेत्र, उद्योग, कारोबार या काम से जुड़े होंगे?

रोज़गार विशेषज्ञों के अनुसार, आज काम आरंभ करने वाला व्यक्ति अपनी ज़िंदगी के दौरान औसतन 14 से 15 पूर्णकालिक काम करेगा, हर एक तकरीबन दो वर्ष के लिए। उसके कम से कम पाँच अलग-अलग कैरियर होंगे, बिलकुल अलग-अलग क्षेत्र में और हर एक में अलग क़िस्म के कौशल और ज्ञान की ज़रूरत होगी।

आप अपने वर्तमान काम के बारे में आज जो जानते हैं, पाँच वर्ष बाद कल की बात हो जाएगी। हर क्षेत्र में तेज़ी से हो रहे परिवर्तनों में, आपके ज्ञान, जानकारी, विचारों और कौशलों की बहुत कम क़ीमत रह जाएगी। रोज़गार के अवसरों और भविष्य की अर्थव्यवस्था के लिहाज़ से इनकी कोई उपयोगिता नहीं होगी। अगर आपको तेज़ी से पनपते प्रतिस्पर्धात्मक समाज में अपना अस्तित्व बचाना है तो आपको नए ज्ञान और कौशल की ज़रूरत पड़ेगी।

इसीलिए पीटर ड्रकर ने कहा है, “एक कौशल है आने वाले वर्षों में भी जो ख़त्म नहीं होगा, नए कौशल सीखने का कौशल।”

लगातार सोचतें रहें

मशहूर आइस हॉकी खिलाड़ी वेन ग्रेटज़्की से जब एक पत्रकार ने उनकी कामयाबी का राज़ जानना चाहा, तो उनका जवाब था, “कई खिलाड़ी बहुत अच्छे हैं, वे वहाँ होते हैं जहाँ पक (आइस हॉकी में गेंद की जगह इस्तेमाल होने वाली चीज़) होती है। मैं वहाँ होता हूँ जहाँ पक

जाने वाली होती है।"

उनके यह विचार आपके लिहाज़ से भी सही हैं। अगले तीन से पाँच सालों में आपकी पक कहाँ होगी? दस साल बाद आपकी पक कहाँ होगी? अपने कैरियर के बारे में लंबे वक़्त की सोच आपको कम वक़्त में बेहतर फ़ैसले लेने में मददगार होती है। रणनीति योजनाकार माइकल कामी कहते भी हैं, "जो लोग भविष्य की योजना नहीं बनाते, उनका कुछ भविष्य भी नहीं होता।"

भविष्य में झाँकें और आने वाले संभावित उतार-चढ़ावों की कल्पना और पूर्वानुमान करना शुरू करें। अगर आज आपकी नौकरी चली जाए तो आप क्या करेंगे? आपका पहला विचार क्या होगा? अधिकांश लोग तो नौकरी जाने की सोच से ही बुरी तरह से विचलित हो जाते हैं। वे नहीं जानते कि वे क्या करेंगे।

वैसे, मैंने जिन हज़ारों कामयाब लोगों के साथ काम किया है, उनमें सामान्यतया एक बात तो पाई है। उन सबको यह विश्वास है कि उनकी वर्तमान नौकरी चली भी जाए तो वे बेहद आसानी के साथ अगली नौकरी का जुगाड़ कर लेंगे। वे अपने काम में इतने अच्छे होते हैं कि उनको अपनी योग्यता पर विश्वास होता है। नौकरी का जाना उनके लिए बहुत ही कम परेशानी की बात होती है। उनके पास ढेर सारे विकल्प होते हैं।

जैसा कि मैंने छठे अध्याय में उल्लेख भी किया है, अपने क्षेत्र में आप कितने अच्छे हैं, इसे जानने का एक रास्ता है। नियमित तौर पर आपको नौकरी के कितने प्रस्ताव मिलते हैं? ठीक वैसे ही जैसे कोई दुकान या रेस्टॉरेंट आने वाले ग्राहकों की संख्या से अपनी कामयाबी का अंदाज़ा लगाता है, आप भी आपको नौकरी का प्रस्ताव दे रहे लोगों की संख्या को देखकर यह पता लगा सकते हैं कि आप कितने मूल्यवान हैं और लोग आपका कितना सम्मान करते हैं। आपका काम कैसा चल रहा है?

अनसोची बात की उम्मीद करें

कई बार मैं अपने श्रोताओं से पूछता हूँ कि वे क्या करेंगे अगर रातोंरात उनकी कंपनी बंद हो जाए। वे अपना सिर हिलाकर कहते हैं कि यह संभव नहीं है। फिर मैं उनको बताता हूँ कि कैलिफ़ोर्निया में जब रक्षा उद्योग लगभग बंद सा हो गया था तो बरसों के अनुभव और उच्च शिक्षा वाले चार लाख से ज़्यादा रक्षा इंजीनियरों और अधिकारियों की नौकरियाँ ख़तरे में पड़ गई थीं। न केवल उनकी नौकरियाँ चली गई थीं, बल्कि उनके कैरियर भी ख़त्म हो गए थे। इन हज़ारों सक्षम और योग्य लोगों में से हर एक को नए बाज़ार का रुख़ करके नए कौशल और बिलकुल ही नए क्षेत्रें से जुड़ना पड़ा था।

पूरे देश भर में फैल गई इंटरनेट कंपनियों की 90 फ़ीसदी नौकरियाँ डॉटकॉम की दीवानगी गिरते ही ख़त्म हो गई थीं। टेलीकॉम सेक्टर में भी हज़ारों लोगों की ऐसे ही छुट्टी हो गई थी। हाल के कुछ वर्षों में निवेश के पीछे का पागलपन ख़त्म होने के साथ ही आर्थिक क्षेत्र से जुड़े कई लोगों को नौकरी से हाथ धोना पड़ा था। यह चलता ही रहता है और चलता ही रहेगा। केवल उद्योगों के नाम बदलते रहेंगे। नौकरियों और कामकाज के क्षेत्र में तेज़ी से आ रहे बदलाव ज़्यादा

से ज़्यादा लोगों के साथ ज़्यादा से ज़्यादा बार होंगे।

आपकी आर्थिक ज़िंदगी

वित्त और निवेश की दुनिया लगातार बदल रही है। बाज़ार ज़्यादा बदलाव वाले होते जा रहे हैं। “ख़रीदो और सँभालकर रखो” की पुरानी सोच आज और भविष्य की दुनिया में अपना वजूद ही खो चुकी है। अगर आपने निवेश किया है तो आपको लगातार सोचते रहना होगा कि निवेश बेकार साबित होकर अगर पूरा पैसा डूब गया तो आप क्या करेंगे। आपको हर एक निवेश में सबसे बुरी संभावना के लिए भी ख़ुद को तैयार रखना होगा।

आपके आर्थिक तौर पर आज़ाद होने का, आपके द्वारा अपनी आर्थिक ज़िंदगी और आर्थिक आज़ादी के बारे में सोचने के लिए दिए गए वक़्त के साथ गहरा ताल्लुक़ है। अपने बूते लखपति बने हज़ारों लोगों के साथ, डॉ. थॉमस स्टेनले द्वारा किए गए साक्षात्कारों के मुताबिक़ उन सभी में एक गुण समान था: उन सभी ने औसत व्यक्ति की तुलना में आर्थिक मामलों पर सोचने के लिए ज़्यादा वक़्त दिया।

औसत वयस्क, भले ही वह अधिकांश वक़्त पैसे के बारे में ही चिंता करता रहता हो, उसके नियोजन के बारे में दो या तीन घंटे प्रतिमाह से ज़्यादा नहीं सोचता। सोचता भी है तो बिलों के भुगतान के वक़्त। दूसरी ओर, एक औसत समृद्ध अमेरिकी, हर माह धन के नियोजन के बारे में प्रति माह बीस से तीस घंटे तक सोचता है। परिणामस्वरूप पैसे के ख़र्च और निवेश के संबंध में उनके फ़ैसले औसत व्यक्ति से ज़्यादा समझदारी भरे होते हैं। वे आर्थिक मामलों में उस्ताद बन जाते हैं और अंततः समकक्ष लोगों से आगे निकल जाते हैं।

नेपोलियन की रणनीती

फ़्रांसीसी ज़नरल नेपोलियन ने यूरोप महाद्वीप पर तक़रीबन बीस बरस तक अपना क़ब्ज़ा रखा। पूरे कैरियर के दौरान दर्जनों लड़ाइयाँ जीतने वाले नेपोलियन को केवल तीन बार ही हार का सामना करना पड़ा। रूस पर हमले के वक़्त उसे लगभग छह लाख सैनिक गँवाने पड़े थे, क्योंकि वह रूस के बेहद घातक शीतकाल के ख़तरे को नहीं भाँप सका था। रूस की लड़ाई से कमज़ोर होने के कारण फिर उसको लिपज़िग में भी हार का सामना करना पड़ा। इसके कारण उसको एल्बा द्वीप पर निर्वासित की ज़िंदगी बितानी पड़ी। आख़िर में अपने सैन्य अधिकारियों से सही तरीक़े से संवाद नहीं साध पाने के कारण नेपोलियन को वॉटरलू की निर्णायक लड़ाई में भी मात खानी पड़ी थी।

यह बात हमेशा ही भुला दी जाती है कि वह इंसानी इतिहास के तीन महानतम सेनापतियों (अलेक्ज़ेंडर द ग्रेट और चंगेज़ खान के साथ) में गिना जाता है। नेपोलियन ने जीत के लिए एक गुण विकसित किया था जो कि आप भी कर सकते हैं। इसे एक्स्ट्रापोलेटरी थिंकिंग कहा जाता है। शतरंज के खेल की तरह इसमें आप जो कुछ कर रहे हैं, उसके आगे की दो-तीन चालों को भी सोच लिया जाता है। इस तरह की सोच में आप सभी संभावित घटनाओं को ध्यान में रखते हुए, हर एक के लिए काफ़ी पहले ही वैकल्पिक हल खोजकर रख लेते हैं।

नेपोलियन निजी तौर पर मानता था कि हर एक संभावना को ध्यान में रखते हुए पुख़्ता तैयारी करने का उसका यह तरीक़ा ही उसकी कामयाबी का राज़ था। अपने इस गुण के कारण नेपोलियन किसी भी लड़ाई से पहले ही अपनी और विरोधी की रणनीति के दाँवपेंचों को नाप-तौलकर तैयारी कर लेता था।

पूरी तैयारी हो जाने के बाद वह अपने मुख्यालय पर बैठकर ही पूरी लड़ाई का संचालन कर लेता था। किसी भी संदेशवाहक से कोई नया समाचार मिलते ही उसके पास उस परिवर्तन के लिए भी नई रणनीति तत्काल तैयार रहती थी। कई लोगों का सोचना था कि विषम परिस्थितियों में तेज़ी से सोचना ही नेपोलियन की कामयाबी का राज़ था। ऐसा नहीं था, राज़ यह था कि उसने हर संभावना को पहचानकर उसके लिए पहले से ही योजना बनाकर रखी थी।

वर्तमान से ख़ुद को अलग करना

अपनी ज़िंदगी में होने वाली संभावित घटनाओं के बारे में पहले से ही सोच लेने की यह क़ाबिलियत अभ्यास से ही हासिल की जा सकती है। वर्तमान को देखकर भविष्य के बारे में अनुमान लगाने में आप जितने ज़्यादा सक्षम होंगे, आपकी ज़िंदगी उतनी ही बेहतर होगी। आप बाधाओं को कम करके मिलने वाले मौक़ों को बढ़ा सकेंगे। इस तरह से आपको उन लोगों पर बढ़त मिल जाएगी, जो कोई घटना होने पर महज़ प्रतिक्रियास्वरुप क़दम ही उठा पाते हैं।

अगर आप किसी कंपनी में काम कर रहे हैं तो आपको आने वाले छह महीने या साल भर की उन सबसे बुरी संभावित बातों के लिए ख़ुद को पहले से ही तैयार रखना चाहिए, जो आपकी नौकरी और आपकी सुरक्षा को ख़तरे में डाल सकती हैं। अगर आप कंपनी के मालिक हैं तो आपको कंपनी पर मँडराते संभावित ख़तरे से निपटने के तौर-तरीक़ों के बारे में सोचना चाहिए। आपको अपनी पत्नी के साथ मिलकर परिवार पर आ सकने वाले संकटों के बारे में चर्चा करनी चाहिए और उससे निपटने के लिए योजना भी पहले से ही बनाकर रखनी चाहिए।

आर्थिक एहतियात बरतें

आप ऐसे लोगों के बारे में हमेशा ही पढ़ते रहते होंगे, जिन्होंने बीमे का लाभ नहीं उठाया और आख़िरकार अपनी कार, बंगला और कई बार तो अपनी पूरी कमाई को ही गँवा दिया। वे भविष्य में झाँकने में नाकामयाब रहे और यह भी नहीं सोच सके कि उनके घर में आग लग जाए, उनका एक्सीडेंट हो जाए तो क्या उनके पास पर्याप्त बीमा है।

अपनी आर्थिक स्थिति को संरक्षित करने का सबसे बढ़िया तरीक़ा है, नियमित बचत के तौर-तरीक़ों का विकास। आपका लक्ष्य अपनी कमाई का दस फ़ीसदी या उससे कुछ ज़्यादा की बचत करने का होना चाहिए। हर माह, हर वेतन और हर कमाई से। किसी भी आपदा के वक़्त आपको सबसे ज़्यादा राहत इसी बात से मिलती है कि आपके पास इस स्थिति से निपटने के लिए ज़रूरी पैसा है। दूसरी ओर, आपदा की स्थिति में अगर आपको यह पता लगे कि आपके पास उससे निपटने के लिए पर्याप्त पैसे का इंतज़ाम नहीं है तो आप बहुत ज़्यादा तनाव में आ जाएँगे।

डब्ल्यू क्लीमेंट स्टोन ने एक बार कहा था, “अगर आप पैसा नहीं बचा सकते, तो आप में महान बनने के लिए ज़रूरी गुण ही नहीं हैं।”

जितनी चादर, उतने पैर पसारें

अपनी कमाई के दायरे में रहकर जीना और बचत के लिए अपने आपको अनुशासित करने की आपकी क़ाबिलियत ही आपको ज़िंदगी में कामयाबी दिला सकती है। अगर आपके भीतर ही अपनी कमाई को सहेजने की सोच नहीं है, तो ज़ाहिर तौर पर आपके भीतर दूसरे क्षेत्रें में कामयाब होने के लिए अनिवार्य अनुशासन भी नहीं है। हालाँकि बाइबल में कहा गया है कि पैसा ही हर पाप की जड़ है, लेकिन यह भी संभावित है कि कई मामलों में पैसा नहीं होना ही पाप की जड़ बन जाए।

पैसे बचाकर अपनी आर्थिक स्थिति को मज़बूत करने का सबसे बड़ा फ़ायदा शायद यही है कि यह आपको हरसंभव मौक़े को भुनाने का मौक़ा देता है, जो कि आते ही रहते हैं। फ़िल्म फ़ील्ड ऑफ़ ड्रीम्स में एक गहरी सोच को बताया गया था, “अगर आप मौक़े बनाएँगे, तो वे आएँगे भी ख़ूब।” आर्थिक जगत में, इसका मतलब यही है कि अगर आप मेहनत और बचत के ज़रिए पूँजी एकत्रित करेंगे, तो ये आपकी ज़िंदगी में और ज़्यादा कमाने और ज़्यादा बचाने के मौक़े भी लाएगी।

धन आकर्षित करने वाला चुंबक

आकर्षण का नियम (Law of Attraction) आर्थिक मामलों में भी काफ़ी दमदार साबित होता है। जब आप एक छोटी सी बचत को भी किसी बैंक अकाउंट या म्यूचुअल फ़ंड में लगाते हैं, तो आप उस पूँजी के इर्द-गिर्द एक ऊर्जा क्षेत्र सा बना देते हैं। यह ऊर्जा आपको बताती है कि आप कैसे और पूँजी को अपनी ओर आकर्षित कर सकते हैं। आपकी बचत और निवेश बढ़ने के साथ ही, आपके पास पैसा और तेज़ी से बढ़ता है। आप जितना पैसा जमा करेंगे, उतना ही वो और अधिक आपकी ओर आकर्षित होगा। साथ ही आपको कमाई करने के और ज़्यादा मौक़े मिलेंगे।

जब आप अपनी जमापूँजी या बैंक बैलेंस से मिलने वाले उत्साह के बारे में सोचते हैं तो आपकी इस राशि के इर्द-गिर्द की ऊर्जा और भी बढ़ जाती है और यह आपको और अधिक आकर्षित करती है। यह प्रभाव क्षेत्र और अधिक बढ़ जाता है जब आपको अपनी कमाई से प्यार हो जाता है। जब आप अपने बढ़ते पूँजीकोष के बारे में सोचकर ख़ुश होते हैं तो यह उसके आस-पास और ऊर्जा बढ़ा देता है और आप उसकी ओर और अधिक आकर्षित होते हैं।

जब लोग कहते हैं कि पैसा ही पैसे को खींचता है, तो दो मायनों में वे बिलकुल सही होते हैं। पहली बात यह कि बचत करके उस पूँजी को बढ़ाने की आपकी क्षमता इस बात का सूचक है कि आपमें और ज़्यादा कमाने की क़ाबिलियत है या नहीं और क्या आपको पैसा दिया जा सकता है। दूसरा, जब आप छोटी सी भी पूँजी को जमा करेंगे तो आप और बड़ी राशि के लिए मौक़ों को खुला निमंत्रण भी दे डालेंगे।

कामयाबी की दास्तान

हाल ही में एक सेमीनार के दौरान एक प्रतिस्पर्धी मेरे पास आया और उसने मुझसे पूछा कि क्या मैं उसे पहचान पाया। मैंने उसे बताया कि दरअसल मुझको हर साल कई लोगों से मिलते रहना पड़ता है, इसलिए उन सबको याद रख पाना मेरे लिए मुमक़िन नहीं है। उसने मुझे बताया कि छह साल पहले उसने मेरा दो दिन का एक सेमीनार अटेंड किया था। वह कुछ शर्मीला था इसलिए उसने लंच ब्रेक पर सबके चले जाने तक इंतज़ार किया। उसके बाद उसने मुझे उस सेमीनार के बाद हुई उल्लेखनीय घटनाओं के बारे में बताया।

जब वह मेरे पास आया था तो सैकंड हैंड कारों का सेल्समैन था। उस वक़्त उसकी उम्र तीस वर्ष के क़रीब थी और उसके दो बच्चे थे। उसकी कमाई औसत थी और वह गले-गले तक क़र्ज़ में डूबा हुआ था। वह अपने परिवार के साथ किराए के मकान में रह रहा था।

सेमीनार के दौरान ही उसे यह एहसास हो गया कि उसके लिए चिंता की सबसे बड़ी वजह उसके सिर पर भारी क़र्ज़ और बैंक का ख़ाली खाता ही थे। सो उसने अगले पाँच सालों में क़र्ज़ से निकलकर बैंक खाते में तीस हज़ार डॉलर जमा करने का लक्ष्य रखा। उसकी परिस्थितियों और पहले के अनुभवों के लिहाज़ से लक्ष्य काफ़ी कठिन था। किशोरवय से ही वह क़र्ज़ में डूबा हुआ था।

काम में जुट जाएँ

फिर भी पूरे भरोसे के साथ उसने अपने लक्ष्य को लिख डाला, एक योजना बनाई और उस पर हर रोज़ ही काम करना शुरू कर दिया। इस फ़ैसले ने उसके दिमाग़ की ताक़त को सक्रिय कर दिया। अनुरूपता, आकर्षण और अवचेतन की गतिविधियों के नियमों के कारण स्थिति में उसकी कल्पना से भी ज़्यादा तेज़ी से बदलाव आने लगा। उसने अपने आर्थिक लक्ष्य को तीन साल में ही हासिल कर लिया। वह क़र्ज़ से मुक्त हो चुका था और उसके बैंक खाते में तीस हज़ार डॉलर थे।

एक दिन, उसके बॉस ने उसे बुलाया और पूछा कि क्या वह कारोबार का मौक़ा चाहता है। वह चौंक गया और उसने बॉस से इसका कारण पूछा। उसके बॉस ने कहा कि वह देख रहा है कि सेल्समैन के तौर पर उसने अपना काम कितना सुधार लिया है और यह भी पता चला है कि उसने अपनी आय में से बैंक में काफ़ी राशि जमा कर ली है।

काफ़ी शर्मीले और शंकालु क़िस्म के इस व्यक्ति ने बॉस से पूछ ही लिया कि उनका इरादा क्या है। उसके बॉस ने बताया कि दरअसल डेट्रॉयट के एक कार निर्माता ने उससे संपर्क साधकर किसी ऐसे व्यक्ति के बारे में बताने को कहा है जो कि शहर के नए इलाक़े में उनकी कार की नई डीलरशिप लेने में उत्सुक हो। बॉस ने कहा कि वह उसके नाम की सिफ़ारिश करना चाहता है और डीलरशिप लेने में मदद भी करना चाहता है। अगर वह पैसा निवेश करने का इच्छुक हो तो बॉस उसे अपना पार्टनर बनाना चाहता था।

इस पूरी कहानी का निचोड़ यह है कि उसके बॉस ने उसे डीलरशिप दिलाने, ख़रीदारी करने, काम को जमाने और स्टाफ़ रखने जैसे हर काम में मदद की। दो साल बाद जब बॉस ने अपना

हिस्सा निकालने की पेशकश की तो वह व्यक्ति उस जगह का सौ फ़ीसदी मालिक बन गया।

यह पूरी बात बताने के बाद उसने मुझसे कहा, "और मैं आज लखपति बन चुका हूँ।" उसने कहा, "छह साल पहले मैं सैकंड हैंड कारों का सेल्समैन था और आज लखपति हूँ।" मुझसे आज तक मिले लोगों में वह अपनी कामयाबी पर सबसे ज़्यादा ख़ुश लोगों में गिना जा सकता था। उसने कहा कि अगर उसने उस दिन मेरे सेमीनार से बचत का पाठ नहीं पढ़ा होता तो शायद वह मिलने वाले हर मौक़े का लाभ उठाते हुए आज इतनी अच्छी स्थिति में नहीं होता। उसने कहा, "आपके एक सेमीनार ने शायद मेरे बीस साल या शायद पूरी ज़िंदगी की कड़ी मेहनत को बचा दिया।"

यही कहानी आपकी ज़िंदगी के लिए भी कारगर साबित हो सकती है। सकारात्मक और रचनात्मक बने रहने के लिए आपको अपने आपको मानसिक, आर्थिक और शारीरिक तौर पर पहले से ही तैयार करना होगा। इस बात पर सोचिए कि क्या हो सकता है और फिर उससे निपटने की योजना तैयार रखिए। योजना बनाइए और कुछ पैसा बचाकर रखिए ताकि आपको कभी एकाएक आर्थिक परेशानी का सामना न करना पड़े। हर एक क्षेत्र में सोचने और पूर्व योजना बनाने का यह तरीक़ा आपकी श्रेष्ठता का प्रतीक है।

दो जादुई सवाल

यह वे दो जादुई सवाल हैं जिनको पूछकर आप नाकामयाबी को कामयाबी में बदल सकते हैं। मैं इन सवालों को जादुई कहता हूँ क्योंकि इन दोनों में ही आपकी ज़िंदगी के स्तर को सुधारने की ग़ज़ब की ताक़त है। आप ये सवाल पूछकर हर अनुभव के बाद उनका लाभ उठा सकते हैं।

पहला सवाल है, "मैंने क्या सही किया?" फिर चाहे आप जो कुछ भी करें, उसका परिणाम चाहे जो हो, आप कामयाब रहें या नाकामयाब, आपको पूरी घटना को तुरंत अपने दिमाग़ में दोहराना चाहिए और उस परिस्थिति में आपने जो कुछ भी सही किया उसका आँकलन कीजिए।

यह फिर छोटी-मोटी असफलता हो या पूरी तरह से नाकामी, वहाँ कई बातें ऐसी रही होंगी जो सही थीं। अगर आप अपने प्रदर्शन के सकारात्मक हिस्सों को अलग करके उनको लिख लेते हैं, तो आप अपने दिमाग़ को ऐसी ही परिस्थिति फिर आने पर उन ग़लतियों को नहीं दोहराने के लिए तैयार कर सकते हैं।

दूसरा जादुई सवाल है, "मैं क्या अलग कर सकता हूँ?" यह एक बेहतरीन सवाल है क्योंकि यह आपको सकारात्मक तरीक़े से सोचने का मौक़ा देते हुए इस बात का पता लगाने में मदद करता है कि आप उस काम को कैसे और बेहतर तरीक़े से कर सकते थे। अपने आपसे पूछिए कि अगर आपको वह काम दोबारा करना पड़े तो आप उसी परिस्थिति में अपने प्रदर्शन और व्यवहार में किस तरह से बदलाव लाएँगे या कौन सा बेहतर तरीक़ा अपनाएँगे ? आप कौनसी बात को कम या ज़्यादा करेंगे?

अपने जवाबों को लिखना न भूलें। यह इस बात को सुनिश्चित करता है कि आप उसे भूलने से पहले कहीं दर्ज कर लेते हैं। जब कभी भी आप कुछ नया या अलग करना चाहें तो तत्काल काग़ज़ लेकर बैठ जाएँ और इन दो सवालों के जवाब तलाशें, "मैंने क्या सही किया था?" और

“मैं क्या अलग कर सकता हूँ?” यह दोनों ही सवाल सकारात्मक हैं और दोनों का जवाब भी सकारात्मक ही होना चाहिए। आपके जवाब आपको तैयार करते हैं। चेतनावस्था और अवचेतन दोनों ही तरीक़े से, ताकि अगली बार आपका प्रदर्शन और बेहतर हो। दोनों सवालों के जवाब आपको पश्चाताप करने की बजाय सुधार पर ध्यान केंद्रित रखने में मदद करते हैं।

सकारात्मक बनाम नकारात्मक सोच

विजेता हो या पराजित दोनों ही महत्वपूर्ण बातों के बाद अपने प्रदर्शन की समीक्षा करते हैं। कम उपलब्धियाँ हासिल करने वाले हमेशा अपनी ग़लतियों का ही रोना रोते बैठते हैं या फिर उस क़ीमत का रोना जो उनको चुकानी पड़ी थी। इसके ठीक विपरीत ज़्यादा उपलब्धियाँ हासिल करने वाले, जो अपने और अपनी ज़िंदगी के बारे में सकारात्मक सोच रखते हैं, हमेशा अपने प्रदर्शन के अच्छे भाग की समीक्षा करते रहते हैं और अगली बार भी वैसी ही कामयाबी हासिल करने के लिए ख़ुद को तैयार करते रहते हैं।

जब आप यह सोचेंगे कि आपने क्या सही किया था और आप अगली बार क्या अलग कर सकते हैं, आप क्या बेहतर करने जा रहे हैं, तो आपका दिमाग़ पूरी तरह से सकारात्मक ही रहेगा। आपकी रचनात्मकता को उत्साह मिलेगा। आप सुधार के सभी तरह के मौक़े और संभावनाओं को देख सकेंगे। जो शायद किसी असफलता के बाद अपनी नाकामी का रोना रोते रहने की स्थिति में आपको दिखाई भी नहीं देते।

कारोबार और बिक्री

अगर आप कारोबार में हैं, आपको अपने आपसे और अपने स्टाफ़ से यह सवाल लगातार पूछते रहना चाहिए, “हमने क्या सही काम किया?” और “अगली बार हम और क्या अलग कर सकते हैं?” याद रखिए, हर वो काम जो आप करेंगे आरंभ में कुछ मर्तबा नाकामी का कारण बनेगा। इन सवालों को पूछकर आप उन परिस्थितियों से सबक़ ले सकते हैं। हर अनुभव को ऐसी बात सीखने का मौक़ा समझें जो कि अगली बार आपके लिए मददगार साबित हो सकती है।

अगर आप बिक्री से जुड़े हैं, तो हर सेल्स कॉल के बाद इस पद्धति को अपनाइए। हर सेल्स कॉल के तत्काल बाद, चाहे फिर आप कामयाब रहे हों या नहीं, यह जादुई सवाल पूछिए। यह तुरत-फुरत समीक्षा एक सेल्स पेशेवर के तौर पर आपके सीखने की गति में चमत्कारिक तेज़ी ले आएगी।

इस तरह तुरंत समीक्षा को अपने जीवन का अंग बना डालिए। इस तरीक़े को बार-बार दोहराइए ताकि यह आपकी आदत का ही हिस्सा बन जाए। भले ही कितनी ही बड़ी निराशा या नाकामी आपके हाथ क्यों न लगे, आप जल्द ही हर परिस्थिति से सबक़ लेने की कला को सीख जाएँगे और उससे अच्छी बात को ढूँढ़ निकालना भी।

जब आप इस पद्धति को विचारमंथन - हर सवाल के बीस जवाब खोजने की प्रक्रिया - के साथ जोड़ लेंगे तो अपने सामने तरक्क़ी और सुधार के लिए आने वाले महान और कारगर विचारों के सैलाब को देखकर आपको हैरत होगी। ये विचार आपके अपने क्षेत्र में सबसे बेहतर

बनने के प्रयासों को चमत्कारिक गति दे देंगे।

एडीसन का नज़रिया

आधुनिक युग के महानतम आविष्कारक थॉमस एडीसन को इस बात पर यक़ीन था कि प्रयोग कुछ बातों को ख़ारिज करने का एक तरीक़ा मात्र है । इसीलिए वे हर एक प्रयोग का पूरा रिकॉर्ड रखा करते थे। एक बार उनको लग गया कि यह अविष्कार संभव है, तो वो उन सभी रास्तों को खोजकर एक-एक करके ख़ारिज करते जाते थे, जब तक कि वो तरीक़ा न निकल आए जिससे यह बात संभव हो। यही तरीक़ा उस प्रयोग को करने का इकलौता रास्ता हुआ करता था। परिणामस्वरूप, वे आधुनिक युग के महान आविष्कारक बन गए और अपने देश के सबसे रईस कारोबारियों में से एक भी। आपको भी ऐसा ही करना चाहिए।

आज के बाद, आप जब कोशिश करने के बाद भी नाकामयाब हो जाएँ, तो इसे सीखने की प्रक्रिया का ही हिस्सा मानकर यह सोचें कि आप कामयाबी के एक क़दम और क़रीब आ गए हैं। जैसा कि हेनरी फ़ोर्ड ने एक बार कहा था, “नाकामी तो महज़ ज़्यादा बुद्धिमानी के साथ एक नई शुरुआत का मौक़ा है।”

आपके उबरने की गति

जब आप किसी भी क़िस्म की निराशा का सामना करते हैं, तो सामान्य प्रतिक्रिया के तहत आपकी भावनाओं को ठेस लगती है। आपको ऐसा लगता है मानो किसी ने आपकी भावनाओं पर प्रहार किया है। आप चोटग्रस्त, उपेक्षित, निराश और हतोत्साहित महसूस करते हैं। कभी-कभी आपका मन सब कुछ छोड़ देने को करता है और कई बार बिलकुल ही कुछ अलग करने को। किसी भी क़िस्म की हताशा या नाकामी की स्थिति में आपकी ऐसी प्रतिक्रिया नैसर्गिक ही है। सवाल यह बचता है कि आपको ऐसा कितने वक़्त तक लगता रहता है?

जब आप पूरे मेडिकल चेकअप के लिए किसी डॉक्टर के पास या किसी क्लीनिक में जाते हैं तो अधिकांशतया आपको स्ट्रेस टेस्ट से गुज़रने के लिए कहा जाता है। पहले वे आराम की स्थिति में आपके दिल की धड़कनों की गति को नोट करते हैं और फिर वे आपको कुछ एरोबिक एक्सरसाइज़ करने को कहते हैं। आपकी दिल की धड़कनें एक तय गति तक आ जाने के बाद वे फिर इसकी गणना करते हैं। एक्सरसाइज़ के एक, दो या पाँच मिनट बाद तक रुकने के बाद वे फिर आपके दिल की धड़कनों की गति नोट करते हैं। आपकी फ़िटनेस इस बात पर निर्भर करती है कि आपका दिल एक्सरसाइज़ के बाद कितनी देर में फिर सामान्य गति पर लौट आता है।

ज़ोरदार वापसी

आपके व्यक्तित्व पर भी यही बात लागू होती है। आप मानसिक तौर पर कितने स्वस्थ हैं, इस बात का पता इसी बात से लगता है कि किसी नाकामी के बाद आप उससे कितनी जल्दी उबर पाते हैं। निश्चित ही, किसी सदमे या नाकामी से चोट तो पहुँचती ही है। ख़ासतौर पर जब आप कोई ऐसा काम कर रहे हों जो आपकी नज़र में महत्वपूर्ण हो। लेकिन, मुख्य बात यह नहीं है।

मुख्य बात तो यह है कि आप कितनी तेज़ी से उस झटके से उबरते हैं। आपके उबरने की गति पर ही सब कुछ निर्भर है। अगर आप राह की बाधाओं और समस्याओं के लिए पहले से ही तैयारी कर अपने दिमाग़ को भी उसके लिए तैयार रखेंगे, तो आपकी झटके से उबरने की गति ज़्यादा तेज़ होगी।

झटके या सदमे से उबरने की गति आपके हाथ में है। यह पूरी तरह से इस बात पर निर्भर होता है कि अपने साथ हुए घटनाक्रम पर आप क्या सोचते हैं। होने वाली घटना आपको उतना प्रभावित नहीं करती, जितनी कि उस पर आपकी प्रतिक्रिया। और यह विकल्प तो आपके हाथ में ही है।

आपकी अपने से बात

किसी भी नकारात्मक परिस्थिति से उबरने के लिए यहाँ पर कुछ दमदार स्वीकारोक्तियाँ दी जा रही हैं। ये शब्द आपके भीतर की नकारात्मक भावनाओं को तुरंत ख़त्म कर देंगे।

कोई भी बात ग़लत हो जाने पर आप अपने आपसे सबसे पहले यह कहें, "इसके लिए मैं ज़िम्मेदार हूँ!"

आमतौर पर कोई ग़लती हो जाने पर आपकी आम आदत नाराज़ और विचलित होकर दूसरे पर या किसी परिस्थिति को दोष देने की होती है। लेकिन, जिस क्षण आप कहते हैं, "मैं ज़िम्मेदार हूँ!" आप समस्या के लिए किसी ओर को ज़िम्मेदार ठहराना बंद कर देते हैं। अपनी ज़िम्मेदारी को स्वीकारकर, फिर भले ही वह केवल प्रतिक्रिया तक ही सीमित क्यों न हो, आप अपनी निराशा, ग़ुस्से और हताशा की भावना को ख़त्म कर देते हैं। जिस पल आप कहते हैं, "मैं ज़िम्मेदार हूँ!" आपका दिमाग़ एकदम शांत और स्पष्ट हो जाता है। आप उन बातों के बारे में सकारात्मक और रचनात्मक तरीक़े से सोचने लगते हैं, जिनसे आप नुक़सान को कम कर सकें या फिर मौक़े का लाभ उठा सकें।

सकारात्मक नज़र से देखें

यहाँ एक ऐसी स्वीकारोक्ति जो मेरे लिए कई बरसों से बेहद प्रभावशाली साबित होती रही है। चाहे जो हो जाए, चाहे कितनी ही बड़ी निराशा क्यों न मेरे हाथ लगे, मैं तत्काल कह देता हूँ, "हर अनुभव एक सकारात्मक अनुभव है, अगर मैं इसे तरक्क़ी और अपने आप पर नियंत्रण स्थापित करने के मौक़े की तरह देखूँ।"

यह वक्तव्य आपको अपनी भावनाओं पर नियंत्रण में मदद करता है। "मैं ज़िम्मेदार हूँ," जैसे वक्तव्य की तरह ही ये शब्द आपको किसी भी परिस्थिति में उस परिस्थिति और अपने आप पर नियंत्रण का एहसास करा देते हैं। "हर अनुभव एक सकारात्मक अनुभव है, अगर मैं इसे तरक्क़ी और अपने आप पर नियंत्रण स्थापित करने के मौक़े की तरह देखूँ।"

इसके बाद आप उस परिस्थिति पर ग़ौर फ़रमाएँ और अपने आपसे पूछें कि अभी हाल ही में जो कुछ हुआ है उससे आप क्या सबक़ ले सकते हैं। इस परेशानी को आप तरक्क़ी के लिए कैसे इस्तेमाल कर सकते हैं? इस परिस्थिति ने आपके लिए कौन सा सबक़ भेजा है? अगर आपका

भाग्य किसी दैविक शक्ति के ज़िम्मे हो और यह शक्ति आपकी तरक्क़ी के लिए कुछ सीख भरे अनुभव देती है, तो वर्तमान समस्या से आपको क्या सबक़ मिलता है?

एक वक़्त में एक विचार

आपका दिमाग़ एक वक़्त में एक ही विचार रख सकता है, सकारात्मक या नकारात्मक। अगर आप हर परेशानी में से किसी हल या किसी मूल्यवान सबक़ को जानने का प्रयास कर रहे हैं तो उसी वक़्त आप विचलित या नाराज़ नहीं हो सकते। अगर आप प्रतिस्थापन के नियम (Law of Substitution) को लागू करें और अपने आप पर परिस्थिति विशेष के सकारात्मक पहलुओं के बारे में सोचने के लिए दबाव डालें, तो आपको हमेशा वे पहलू मिल जाएँगे। फिर आप उनको अपने फ़ायदे के लिए इस्तेमाल कर सकते हैं।

एक सकारात्मक मानसिक नज़रिए का मतलब है, निराशाओं और नाकामियों पर सकारात्मक और रचनात्मक प्रतिक्रिया देने की ताक़त। यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप परिस्थितियों पर कितना नियंत्रण महसूस करते हैं। नियंत्रण महसूस करने के मायने हैं, आपको यह लगना कि आपका अपनी ज़िंदगी पर नियंत्रण है। आप महसूस करते हैं मानो सारा नियंत्रण आपके ही हाथ में है। आपको लगता है कि ज़िंदगी की गाड़ी के ड्राइवर आप ही हैं। आप सोचते हैं कि आपका हर बात पर नियंत्रण है।

अपने लक्ष्य के बारे में सोचें

नाकामी से उबरने के सबसे शक्तिशाली तरीक़ों में से एक है, नकारात्मक परिस्थिति को इसके मूल नज़रिए से देखना। याद रखिए, नाकामी ही अंत नहीं है। आपकी बड़ी योजनाओं के लिहाज़ से तो आपकी ग़लतियाँ बहुत ही छोटी होती हैं। अगर आप पीछे मुड़कर देखें, तो हो सकता है कि आपको याद भी न आए कि एक वर्ष पहले आप किस बात को लेकर परेशान थे। फिर तीन, पाँच या ज़्यादा साल पहले की बात को तो छोड़ ही दीजिए।

अगर आप अपने आप पर नियंत्रण का एहसास पाना चाहते हैं तो आपको अपनी ज़िंदगी की दशा और दिशा के बारे में स्पष्ट पता होना चाहिए। दिशा का यह बोध अपने साफ़, तय और लिखित लक्ष्यों से ही मिलता है। अपने दिमाग़ को सकारात्मक रखने का एक बेहद सशक्त तरीक़ा अपने लक्ष्य के बारे में सोचना है। जब कोई ग़लत बात हो जाए तो अपने लक्ष्य के बारे में सोचने लग जाइए। आपको बिक्री, नौकरी में कोई झटका लगे तो अपने लक्ष्य के बारे में सोचिए। किसी निवेश या कारोबारी समझौते के गड़बड़ा जाने पर अपने लक्ष्य के बारे में सोचिए।

आपके लंबी दूरी के लक्ष्यों में से प्रमुख हैं, आर्थिक तौर पर आज़ादी, बेहतरीन स्वास्थ्य, उम्दा संबंध और ऐसा काम जो दुनिया की नज़र में आए।

जब आप अपने दिमाग़ को इन लक्ष्यों और इन्हें हासिल करने के लिए उठाए जाने वाले क़दमों पर केंद्रित कर देते हैं तो आपके लिए विचलित या नाराज़ होना लगभग असंभव हो जाता है। अपने लक्ष्यों के बारे में सोचने से आपको ताक़त मिलती है और आप ज़्यादा सकारात्मक और आत्मविश्वास वाले व्यक्ति बन जाते हैं।

ज़िंदगी को देखने का नज़रिया

अपनी ज़िंदगी को घटनाक्रमों और बदलते चलन, हो रहे बदलावों के नज़रिए से देखें। इसे आने वाले उतार-चढ़ाव के नज़रिए से देखें। बदलते मौसमों, सर्दी, गर्मी, पतझड़ और बसंत के नज़रिए से देखें। जब आप ऐसा लंबे अरसे का नज़रिया विकसित कर लेते हैं तो आप होने वाली घटनाओं को आपकी ज़िंदगी के एक हिस्से के तौर पर देखने लग जाते हैं। ऐसे में आप भाग्य में आने वाले छोटे-मोटे उतार-चढ़ाव से विचलित नहीं होते। छोटी-मोटी रोज़मर्रा की समस्याओं और परेशानियों से निपटने में आप ज़्यादा सक्षम हो जाते हैं। आप हर बात को उसके सही परिप्रेक्ष्य में देख सकते हैं।

सिग्मॉइड कर्व इंसान की ज़िंदगी के अधिकांश हिस्से का बख़ूबी विश्लेषण कर देता है। इसके तीन चरण होते हैं। पहले चरण में आप संघर्ष और ज़्यादा मेहनत करके बातों को जानते हैं और अपने स्थान को मज़बूत करते हैं। यह बात आपकी नौकरी, किसी रिश्ते, किसी नए कारोबार या फिर किसी नई सेवा या उत्पाद के लिए बिलकुल सही साबित होती है।

पहले चरण की सभी महत्वपूर्ण बातें सीख लेने के बाद दूसरा चरण आता है। यह तरक्क़ी का चरण होता है, जब आप ख़ूब तरक्क़ी करते हैं और बहुत ही अच्छे परिणाम हासिल करते हैं। आपका कारोबार फलता-फूलता है, आपके उत्पादों-सेवा की ख़ूब माँग होती है, आपका कैरियर कुलाँचे भरता है और आपके रिश्ते भी काफ़ी अच्छी स्थिति में रहते हैं।

फिर आता है तीसरा चरण, पतन का। यह दूसरे चरण के बाद ठीक वैसे ही आता है, जैसे एक मौसम के बाद दूसरा। इस चरण में दूसरे चरण की तरह परिणाम या संतुष्टि हासिल करना मुश्किल होता जाता है। बिक्री और लाभ हासिल करना और मुश्किल हो जाता है। आपको नौकरी या रिश्तों में पहले जैसा मज़ा नहीं आता। आपकी कंपनी अपने अस्तित्व को बनाए रखने के लिए संघर्ष करने लगती है।

आप आज ज़िंदगी और काम के क्षेत्र में किस चरण में हैं? दूसरे या विकास के चरण में आने के लिए आप क्या कर सकते हैं? आपकी ज़िंदगी और काम का घटनाक्रम और चलन किस तरह का है?

मुँह मोड़ना समझदारी नहीं

हताशा या नाकामी की स्थिति में हमारी उनसे न निपट पाने की अधिकांश समस्याएँ हमारे हक़ीक़त को नहीं स्वीकारने से ही पैदा होती हैं। हम बस वास्तविकता से मुँह मोड़ते रहते हैं। हम नाराज़ होकर बस इस बात पर अड़ जाते हैं कि ऐसा हमारे साथ नहीं होना चाहिए था या फिर ऐसा होना ही नहीं चाहिए था। हम उसे ठुकरा देते हैं और उम्मीद करते हैं कि ऐसा हो ही नहीं।

हमारे अधिकांश तनाव का कारण यह प्रतिकार और इंकार ही होता है। जब आप कहते हैं, “जिसका कोई इलाज नहीं उसे सहन कर लो।” आप अपने भड़कने के बिंदु को और नीचे ले आते हैं। आप ज़्यादा तनावमुक्त हो जाते हैं। आप शांत और निर्लिप्त से हो जाते हैं। आप पीछे हटकर परिस्थिति को इस तरह से देखते हैं, मानो यह सब किसी और के साथ हो रहा हो। ऐसे में कई बार आप रचनात्मक भी हो जाते हैं, कि परिस्थिति को कैसे हल किया जा सकता है। आप

अपने साथ होने वाली छोटी बातों से ख़ुद को भावनात्मक तौर पर नहीं जुड़ने देते।

अब्राहम लिंकन ने लिखा भी है, "अधिकांश लोग उतने ही ख़ुश होते हैं, जितना कि वे चाहते हैं।" इनर पीस के कोर्स इन मिराकल में कहा भी गया है, जब तक "अपने द्वारा देखी गई हर बात को अर्थ तो आप ही देते हैं।" किसी घटना या परिस्थिति का जब तब आपके लिए कोई अर्थ नहीं होता, आप उससे भावनात्मक तौर पर जुड़ ही नहीं सकते। और आप यह अर्थ अपनी सोच को नियंत्रित करके बदल सकते हैं। इससे भावनात्मक तौर पर जुड़ने से इंकार करके आप इसके नकारात्मक प्रभाव को भी समाप्त कर सकते हैं। सब कुछ आप पर ही निर्भर है।

निर्णायक पहलू

निराशाओं से सकारात्मक और रचनात्मक तरीक़े से निपटने का आपका गुण, आपकी कामयाबी और दूसरों के आपके बारे में विचारों को किसी भी अन्य बात से ज़्यादा प्रभावित करता है। यह धैर्य के साथ सीखा हुआ एक गुण है। प्रभावी पुरुष और महिलाएँ वे होते हैं, जिन्होंने बेवजह, बिना पूर्वसूचना आने वाली और न टाली जा सकने वाली बड़ी और छोटी विपदाओं का भी सकारात्मक तरीक़े से जवाब देने का गुण विकसित कर लिया है। आपको भी ऐसा ही करना चाहिए।

पहले से ही सोच लीजिए, कि चाहे जो हो जाए, आपको कोई भी नहीं रोक सकता। पहले से ही सोच लीजिए कि आपको ज़िंदगी में अनेक उतार-चढ़ावों का सामना करना पड़ेगा, लेकिन आप लक्ष्य हासिल होने तक प्रयासों में जुटे रहेंगे। जब आप ऐसा फ़ैसला पहले से ही कर लेते हैं तो आप हर बात के लिए तैयार रहते हैं। जब आप मानसिक तैयारी करके रखते हैं तो किसी भी परेशानी के वक़्त आपकी प्रतिक्रिया त्वरित और कारगर होती है। आप टूटते नहीं ज़ोरदार जवाब देते हैं। आपको कोई भी नहीं रोक सकेगा ।

करके देखें

1 . संकल्प लें कि आप टूटने की बजाय फिर उठ खड़े होंगे। अभी इसी वक़्त अपनी ज़िंदगी की सबसे बड़ी नाकामी का पता लगाएँ और देखें कि आप इससे क्या सीख सकते हैं या क्या फ़ायदा उठा सकते हैं।

2 . आने वाले महीनों में अपने साथ संभावित तीन सबसे बुरी बातों की कल्पना कीजिए। आपके पास इसे टालने या इसके नकारात्मक प्रभावों को कम करने के लिए क्या योजना है?

3 . अपनी सबसे बड़ी चिंता या समस्या का अभी इसी वक़्त चयन करें और पता करें कि आप इससे कैसे सबक़ लेकर तरक्क़ी कर सकते हैं। इसमें आपके लिए सबसे महत्वूपर्ण सबक़ क्या था?

4 . ज़िंदगी के लिए एडीसन का तरीक़ा अपनाएँ। शांत दिमाग़ से इस बात को स्वीकार कीजिए कि ज़िंदगी में हर नाकामी दरअसल एक ऐसा रास्ता जानने की क़वायद है जो कामयाबी की ओर नहीं जाता। इस लिहाज़ से वह एक कामयाबी ही है।

5 . चाहे जो हो जाए, अपने लक्ष्य और उसे हासिल करने के लिए आपके द्वारा उठाए जाने वाले

क़दमों के बारे में सोचें। काम में जुट जाएँ।

6 . अपने कार्यक्षेत्र में आ रहे बदलावों पर नज़र रखें। बाज़ार किस ओर जा रहा है? अगर सब कुछ आज की ही तरह चलता रहा तो आपको क्या फ़ैसले लेने होंगे और क्या बदलाव करने होंगे?

7 . अपने सबसे ताज़ा और महत्वपूर्ण अनुभव के बारे में दो सवाल पूछें: आपने क्या सही किया? और अगली बार आप क्या अलग करने जा रहे हैं? हर नाकामी और परेशानी से कुछ न कुछ सबक़ लेने का संकल्प करें।

12
एक उम्दा ज़िंदगी जियो

> हम क्या कर सकते थे और हम क्या होते, और हमने क्या किया और हमने अपने लिए क्या तैयार कर लिया, के बीच तुलना से कामयाबी का सही अंदाज़ा लगाया जा सकता है
>
> -एच जी वेल्स

ज़िंदगी में आपकी कामयाबी या नाकामी का निर्धारण करने वाले तमाम नियमों में अनुरूपता का नियम (Law of Correspondence) शायद सबसे महत्वपूर्ण है। जैसी कि हमने पिछले अध्यायों में भी चर्चा की थी कि आपकी बाहरी दुनिया दरअसल केवल आपकी भीतरी दुनिया का ही प्रतिबिंब है। इसके मुताबिक़ आप भीतर से जो कुछ भी हैं, कुछ ही वक़्त के बाद बाहर उसकी झलक दिखने लगेगी। जब आप अपनी सोच बदलते हैं तो अपनी ज़िंदगी को भी बदल देते हैं।

आप जो कुछ भी करते हैं यह नियम उस पर लागू होता है। आपको हासिल ज्ञान, आपकी तैयारी ही बाहरी दुनिया में आपकी आमदनी और सफलता तय करती है। भीतरी दुनिया में व्यक्तित्व का विकास ही बाहरी दुनिया में दोस्ताना आपके और अन्य ताल्लुक़ातों का फ़ैसला करेगा। स्वास्थ्य और फ़िटनेस के बारे में आपका नज़रिया ही आपका स्वास्थ्य निर्धारित करेगा। आपकी आंतरिक धारणाएँ और उम्मीदें ही आपके बाहरी व्यवहार और दूसरे लोगों के प्रति आपके व्यवहार को तय करेंगी। आपकी बाहरी दुनिया से हमेशा आपकी आंतरिक दुनिया की झलक मिलती रहेगी।

ख़ुशी सबसे बड़ा लक्ष्य

सभी दार्शनिकों में संभवतया महानतम एरिस्टोटल ने तक़रीबन 2,300 साल पहले लिख दिया था कि इंसान के हर क़दम का अंतिम लक्ष्य ख़ुशी ही होता है। उनका यह निष्कर्ष था कि किसी भी व्यक्ति द्वारा किए जाने वाले किसी भी काम का अंतिम लक्ष्य किसी न किसी क़िस्म की ख़ुशी हासिल करना ही होता है। कुछ मर्तबा वो कामयाब हो जाते हैं और कुछ मर्तबा नाकामयाब। लेकिन, ख़ुशी हासिल करना तो हर व्यक्ति का लक्ष्य बना रहता है।

उनका निष्कर्ष यह था कि हर काम ख़ुशी हासिल करने की ओर महज़ एक क़दम ही होता है। उदाहरण के लिए, आप एक बहुत ही अच्छी नौकरी पाना चाहते हैं। क्यों? ताकि आप ज़्यादा पैसा कमा सकें। क्यों? ताकि आप एक आरामदेह मकान और एक सुंदर सी कार ख़रीद सकें।

क्यों? ताकि आपके अपने लोगों से रिश्ते अच्छे रह सकें और आपका परिवार भी अच्छा रहे। क्यों? ताकि आपकी घरेलू ज़िंदगी संतुष्टि भरी हो। क्यों? और अंतिम जवाब है ताकि आप ख़ुश रह सकें। आप इसको कैसे भी परिभाषित करें और आप लक्ष्य को हासिल करने में कितने भी कामयाब हो जाएँ, आपके या किसी भी अन्य व्यक्ति द्वारा किए जाने वाले काम का उद्देश्य ख़ुशी हासिल करना ही होता है।

अच्छाई की भूमिका

एरिस्टोटल की अंतर्दृष्टि से ख़ुशी के संदर्भ में दिए गए महानतम निष्कर्षों में से एक है, "केवल अच्छे लोग ही ख़ुश रह सकते हैं और केवल वे ही जो सदाचारी और गुणवान हैं।"

यह मानवीय दर्शन और अनुभवों के इतिहास के सबसे बेहतरीन निरीक्षणों में से एक है। "केवल अच्छे लोग ही ख़ुश रह सकते हैं और केवल वे ही जो सदाचारी और गुणवान हैं।"

दर्शनशास्त्र और मनोविज्ञान के इतने वर्षों के रिसर्च में मैंने पाया है कि वे ही लोग हमेशा ख़ुश रह सकते हैं जो वाक़ई अंदर से भी अच्छे हैं। आत्मविश्वास के आधार के बारे में मेरे वर्षों के अध्ययन से यह बात सामने आई है कि स्पष्ट और सकारात्मक गुणों वाले पुरुष और महिलाएँ ही अडिग आत्मविश्वास हासिल कर पाते हैं। ऐसा आत्मविश्वास जिसके सहारे वे अपने साथ होने वाली हर बात का सामना कर सकते हैं।

आत्मविश्वास को तेज़ी से वापस पाने के लिए आपको अपने गुणों और दृढ़ मतों के बारे में पूरी तरह से स्पष्ट होना होगा। तक़रीबन सभी मानवीय समस्याओं का हल मूलभूत गुणों की ओर वापसी ही है। कई मायने में, आपके दुःखी और तनावपूर्ण होने का एक कारण उन बातों और कामों से दूर जाना ही है, जो आपकी राय में सही है। आसान शब्दों में कहें तो अपनी अंतरात्मा की आवाज़ को न सुनना।

सत्यनिष्ठा है अनिवार्य

कामयाबी के लिए इकलौता सबसे बड़ा ज़रूरी गुण है सत्यनिष्ठा। एरिस्टोटल ने हमेशा इसी बात पर ज़ोर दिया कि सत्यनिष्ठा, ईमानदारी, साहस, उदारता, लगनशीलता और निष्कपटता जैसे गुणों पर आधारित ज़िंदगी से ही ख़ुशी और आत्मसंतोष हासिल किया जा सकता है।

पहले मैं सोचा करता था कि सत्यनिष्ठा अन्य गुणों की तरह ही एक है। उनके बराबर, लेकिन उनसे कुछ अलग। फिर एक दिन एक धनकुबेर ने मुझे बताया कि दरअसल सत्यनिष्ठा ही वह गुण है जो बाक़ी के गुणों को भी सुनिश्चित करता है। सत्यनिष्ठा वह आधार होता है जिस पर अन्य गुण निर्भर होते हैं। सच्ची सत्यनिष्ठा का मतलब होता है कि जीवन में हर काम हमेशा अपने गुणों के अनुरूप सच्चे दिल दिमाग़ से ही करना।

अपने जीवन मूल्यों को पहचानें

कंपनियों के लिए या व्यक्तिगत रणनीतिक योजना के सत्र की शुरुआत, हम लोगों से, उनके जीवन मूल्यों का खुलासा करने के लिए कहकर करते हैं। आपको भी अपनी व्यक्तिगत

रणनीतिक योजना बनाने के लिए यहीं से शुरुआत करनी चाहिए। आपके भीतर कौन से गुण हैं? वह कौन सी बातें हैं जिनमें आप यक़ीन करते हैं? आप किस तरह की बात का समर्थन करते हैं? वह कौनसी बातें हैं आप जिनका साथ नहीं देंगे?

आपकी अपने गुणों को परिभाषित कर पाने की योग्यता ही लोगों को आपके व्यक्तित्व से जुड़ने के लिए मजबूर करेगी। जो अंततः आपको ज़िंदगी का आनंद उठाने का मौक़ा देगा। जब आपका व्यक्तित्व अच्छा, शालीन, ठोस और जीवन से जुड़े सकारात्मक मूल्यों पर आधारित होगा, तो आप एक सच्चे इंसान होंगे। परिणामस्वरूप, आप भीतर से ख़ुश होंगे, चाहे फिर आपके आस-पास कुछ भी हो रहा हो।

जीवन मूल्यों को क्रमवार जमाएँ

एक बार आपने अपने जीवन मूल्यों को पहचान लिया, तो फिर आपको उन्हें प्राथमिकता के आधार पर व्यवस्थित करना चाहिए। शुरुआत उन चार या पाँच जीवन मूल्यों के साथ करें, जो कि आपके चरित्र और व्यक्तित्व का आधार हों। ये वे जीवन मूल्य हैं जो आपकी राय में किन्हीं भी अन्य जीवन मूल्यों से ज़्यादा महत्वपूर्ण हैं। इस बात का काफ़ी महत्व होता है कि इन जीवन मूल्यों को आप जिस क्रम में जमाते हैं। यही क्रम फिर इस बात का फ़ैसला करता है कि आप किस तरह के व्यक्ति हैं और किस तरह की ज़िंदगी जीते हैं।

आप जो कुछ भी करते हैं वह केवल पसंद या विकल्पों का परिणाम होता है। आप कोई एक या दूसरा काम करने के लिए निरंतर एक या दूसरे तरीक़े को आज़माते रहते हैं। विकल्पों को तलाश लेने का गुण आपको अन्य जीवों से अलग करता है। हर विकल्प का फ़ैसला आप उस वक़्त के अपने आधारभूत जीवन मूल्यों के आधार पर करते हैं। हर काम आपके लिहाज़ से उस वक़्त सबसे महत्वपूर्ण जीवन मूल्य के आधार पर ही किया जाता है।

जीवन मूल्यों के आधार पर क़दम उठाएँ

जब एक बार आप विकल्प चुनते हैं तो आपके शीर्ष जीवन मूल्य आपके निचले जीवन मूल्यों पर हावी हो जाते हैं। हर क़दम, हर फ़ैसला उस वक़्त आप पर हावी जीवन मूल्य के आधार पर ही निर्भर करता है। आप एक बार में एक ही जीवन मूल्य या विकल्प को चुन सकते हैं और आप उसका चयन भी कर लेते हैं। आप वही विकल्प या जीवन मूल्य चुनते हैं जो उस वक़्त आपके लिहाज़ से सबसे महत्वपूर्ण होता है।

भला आप कैसे बता सकते हैं कि आपके जीवन मूल्य क्या हैं? बहुत ही आसान है। आपके जीवन मूल्य हमेशा केवल आपके काम में ही झलकते हैं। आप क्या हैं ये आपको और अन्य लोगों को आपके किए गए काम से पता चलता है, आपकी कही बातों से नहीं। ख़ासतौर पर जो आप दबाव के वक़्त करते हैं, जब आपको चुनने के लिए मजबूर किया जाता है, तो आपके जीवन मूल्य और धारणाएँ दुनिया के सामने उजागर हो जाते हैं।

व्यक्तित्व का निर्धारण

जीवन मूल्यों का चयन और उनका क्रम आपके व्यक्तित्व और आपकी ज़िंदगी के निर्धारण के लिए बहुत ही महत्वपूर्ण होता है। एक उदाहरण पेश है। कल्पना कीजिए कि दो लोगों ने काफ़ी माथापच्ची के बाद एक से ही जीवन मूल्यों को चुना, बस प्राथमिकता का क्रम अलग है।

व्यक्ति 'अ' ने फ़ैसला किया कि उसके जीवन मूल्यों का क्रम महत्व के लिहाज़ से कुछ यूँ है, सबसे पहले परिवार, फिर स्वास्थ्य और तीसरा था कैरियर में कामयाबी। इस व्यक्ति का कहना है कि वह अपने परिवार को अपने स्वास्थ्य से भी ज़्यादा महत्व देता है और स्वास्थ्य को कैरियर से ज़्यादा महत्व। इसका मतलब यही है कि अगर उसे परिवार और कैरियर में से एक को चुनने के लिए कहा गया तो वह परिवार को ही चुनेगा। अगर उसे स्वास्थ्य और कैरियर में से एक को चुनने के लिए कहा जाएगा तो वह स्वास्थ्य को ही चुनेगा।

व्यक्ति 'ब' ने जीवन मूल्यों को कुछ अलग क्रम दिया। कैरियर में कामयाबी पहले स्थान पर थी, परिवार दूसरे और स्वास्थ्य तीसरे। इसका मतलब यह था कि वक़्त आने पर यह व्यक्ति परिवार की तुलना में कैरियर को ज़्यादा महत्व देगा। और अपने परिवार और कैरियर को अपने स्वास्थ्य से भी ज़्यादा महत्व देगा।

बड़ा सवाल

अब आपके लिए चंद सवाल। क्या 'अ' और 'ब' की ज़िंदगी में कोई फ़र्क़ होगा? यह फ़र्क़ छोटा होगा या फिर बड़ा ? आप किसे दोस्त बनाना पसंद करेंगे 'अ' को या फिर 'ब' को? अगर आप उनसे मिले तो क्या आप 'अ' और 'ब' के बीच अंतर कर पाएँगे?

जवाब यह है कि कैरियर को शीर्ष प्राथमिकता देने वाला व्यक्ति 'ब', अपने परिवार को सबसे ज़्यादा महत्व देने वाले व्यक्ति 'अ' से बहुत अलग होगा। परिवार, स्वास्थ्य और कैरियर दरअसल जीवन मूल्यों को सिद्धांत बनाने वाले संस्थान हैं। ऐसा व्यक्ति हमेशा ख़ुश रहेगा जो कि अपने मूल्यों पर आधारित जीवन जीता है। बनिस्बत उस इंसान के जो कैरियर को परिवार और स्वास्थ्य से ज़्यादा प्राथमिकता देता है। इसीलिए आपको जीवन मूल्यों के चयन जितनी ही सावधानी उनके क्रम के निर्धारण में बरतनी चाहिए। आपके जीवन मूल्य और उनका क्रम आपकी पूरी ज़िंदगी का फ़ैसला करते हैं।

सत्यनिष्ठा एक जीवन शैली है

एक बार आपने अपने जीवन मूल्यों का निर्धारण कर लिया तो उन पर बने रहने की आपकी दृढ़ता आपकी सत्यनिष्ठा के स्तर को बताती है। जीवन मूल्य कोई ऐसी बात नहीं है जिसे आप अपनी सुविधा के अनुसार इस्तेमाल करें। या तो आप इसे रखते हैं या फिर नहीं रखते। आपका जीवन मूल्यों का चयन और फिर उसी के अनुरूप जीने का संकल्प ही आपके चरित्र और व्यक्तित्व का निर्माण करता है।

इतिहास गवाह है कि महान पुरुष और महिलाएँ चरित्र के लिहाज़ से भी महान थे। वे ऐसे लोग थे जिनका पूरा जीवन ही ऊँचे और उदार जीवन मूल्यों पर आधारित था। उनका सम्मान ही उन जीवन मूल्यों के लिए किया जाता है, जिसका उन्होंने प्रतिनिधित्व किया और ताउम्र अपनाए

रखा।

हमारे आज के समाज में "परिस्थिति के मुताबिक़ जीवन मूल्य" और "परिस्थिति के मुताबिक़ आचरण" सबसे बड़ी समस्या है। यह लोगों के द्वारा सही या ग़लत का फ़ैसला परिस्थिति और उस पल विशेष के आधार पर किए जाने के कारण पैदा हुई है। इससे भी बुरी बात तो यह है कि वे मतलबी होने के बाद भी ख़ुद को इस ख़ुशफ़हमी में बनाए रखते हैं कि वे बेहद चरित्रवान हैं।

दबाव में आप क्या करते हैं?

परिस्थिति के अनुसार बदलने वाले जीवन मूल्यों की झलक उस वक़्त मिल जाती है जब कोई व्यक्ति कहता कुछ है और करता कुछ और। वे कहते तो हैं कि वे केवल सच बोलते हैं, लेकिन जब उनको उचित लगता है तो वे झूठ बोल भी लेते हैं और दूसरों के झूठ को माफ़ भी कर देते हैं। किसी भी व्यक्ति की पहचान इस बात से नहीं होती कि वह क्या बोलता है, बल्कि इस बात से होती है कि वह क्या करता है।

कुछ लोग अपनी भावनाओं के कारण असमंजस में पड़ जाते हैं। वे यह धारणा बना लेते हैं कि अगर उनके इरादे नेक हैं तो फिर उनके द्वारा उठाए जाने वाले क़दम से कोई भी फ़र्क़ नहीं पड़ेगा। वे सोचते हैं कि किसी बात के बारे में अगर वे ख़्वाहिश करते हैं तो वह उस काम को वाक़ई में करने जैसा ही है। लेकिन, सच तो यह है कि जब आपको दबाव में कोई काम करना पड़ता है तो आप जो विकल्प चुनते हैं, वही बताता है कि दरअसल आप भीतर से कैसे हैं।

आपकी कामयाबी और ख़ुशी के लिए ज़रूरी है कि आप अपने संपर्क में आने वाले हर व्यक्ति के प्रति ईमानदार रहें, अपनी निजी ज़िंदगी में भी और अपने काम में भी। लोग आपकी उसी वक़्त सबसे ज़्यादा मदद करेंगे जब आप एक चरित्रवान और सत्यनिष्ठ व्यक्ति के तौर पर पहचान हासिल कर लेंगे। दूसरी ओर, आपके बारे में यह धारणा कि यह व्यक्ति भरोसे या निर्भर रहने के लायक़ नहीं है, आपके कैरियर और प्रतिष्ठा को पूरी तरह से चौपट कर सकती है।

अपने आपसे ईमानदार रहें

ईमानदारी का मतलब होता है, आप अपने आपसे पूरी तरह से ईमानदार रहें। शेक्सपियर के हेमलेट में जैसा कि पोलोनियस ने कहा है, "अपने आपसे ईमानदार रहो और यह ठीक वैसा ही होना चाहिए जैसा रात के बाद दिन, तय मानिए फिर आप किसी के साथ भी झूठा व्यवहार नहीं कर सकते।"

अपने आपसे ईमानदार रहना एक महान चरित्र के निर्माण की दिशा में पहला क़दम है। इसकी शुरुआत हमेशा अपने आपसे सच्चे रहने के साथ होती है। आप अपने आपको या अपने दिमाग़ को धोखा नहीं देते, उसके साथ मज़ाक़ नहीं करते। आप ऐसी बातों में यक़ीन नहीं रखते जो कि बिलकुल ही असंभव हों। आप यह उम्मीद या प्रार्थना नहीं करते कि बातें बदल जाएँगी। आप दुनिया के अपनी सोच के अनुरूप होने का इंतज़ार करने की बजाय वो जैसी है उसी का सामना करते हैं।

हमेशा अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करें

हर काम पर, उसे करने वाला व्यक्ति, अपनी छाप छोड़ जाता है। अपने आपसे ईमानदार रहने का मतलब है कि जो भी काम या ज़िम्मेदारी लेते हैं, हमेशा उसे सबसे अच्छे तरीक़े से करने का प्रयास करते हैं। आपके भीतर छिपे ईमानदारी और सत्यनिष्ठा के गुणों की झलक आपके कामों से मिल जाती है। आप भीतर से कैसे हैं, इसका पता आपके द्वारा दिए गए काम को करने के लिए दिए गए समय और आपके सर्वश्रेष्ठ प्रयासों से लगाया जा सकता है। किसी काम को तभी स्वीकारें, जब आप उसे बहुत अच्छी तरह से करना चाहते हों।

सत्यनिष्ठा का मतलब है कि आप ज़िंदगी में हर एक के प्रति सच्चे, सरल और ईमानदार हैं। आप दूसरों के साथ भी वैसे ही ईमानदार हैं, जैसे कि आप अपने साथ हैं। आप दूसरों के साथ भी सच्ची ज़िंदगी जीते हैं , घर पर भी और काम पर भी।

अगर आप लोगों से पूछेंगे कि क्या वे ईमानदार हैं तो हर एक व्यक्ति हाँ ही कहेगा। अधिकांश लोग यही कहते हैं कि वे कभी झूठ नहीं बोलते, धोखाधड़ी, चोरी नहीं करते और न ही बेईमानी का कोई काम ही करते हैं। लेकिन ईमानदार होने का मतलब तो अपनी ज़िंदगी में हर एक के साथ ईमानदार होना है। इसका मतलब है कि आप कभी झूठ नहीं बोलते और कभी झूठा आचरण भी नहीं करते। आप कभी भी ऐसी परिस्थिति में नहीं रहते जो ग़लत हो, जो आपकी सत्यनिष्ठा को ठेस पहुँचाती हो या आपको दुःखी करती हो। आप कभी भी अपने होंठों को चबाते हुए अपने शब्दों को रोककर अपनी सत्यनिष्ठा के साथ समझौता नहीं करते।

आपका सबसे बड़ा लक्ष्य

एक सच्चे ईमानदार व्यक्ति की सबसे बड़ी पहचान यही है कि वे मानसिक शांति को अपना सबसे बड़ा लक्ष्य बनाते हैं। एक बार आपने मानसिक शांति हासिल करने को अपना सबसे बड़ा लक्ष्य बना लिया, तो फिर आप अपने अन्य लक्ष्यों और गतिविधियों को भी इसी लिहाज़ से तय करते हैं। सच्चे ईमानदार होने का मतलब है कि आप अपनी मानसिक शांति के बारे में किसी भी क़ीमत पर कोई भी समझौता नहीं करते। आप केवल वही कहते और करते हैं, जो आपकी राय में हर परिस्थिति में सही हो।

ईमानदारी और सत्यनिष्ठा का मतलब है कि आप केवल अपनी ही बात को सुनते हैं और अपनी अंतरात्मा की आवाज़ पर ही भरोसा करते हैं। आप अपनी अंतर्दृष्टि पर ही यक़ीन करते हैं और आप सही वक़्त पर सही बातें कहने के लिए इसी पर भरोसा करते हैं। जब आप विचलित या नाख़ुश हों तो अकेले में बैठकर अपने भीतर की उस आवाज़ का इंतज़ार करके उसे सुनने की कोशिश करते हैं, जो हमेशा आपका मार्गदर्शन करती है। जब आपको भीतर से सही काम के लिए कोई विचार या अंतर्दृष्टि मिलती है तो आप उस पर अमल करते हैं। आप अपने दिमाग़ की सुनते हैं। यही अपने और दूसरों के साथ ईमानदार रहने का तरीक़ा है।

अपने दिमाग़ की सत्यनिष्ठा

राल्फ़ वाल्डो इमर्सन ने अपने निबंध “सेल्फ़ रिलायंस,” में लिखा है, “सत्यनिष्ठा की पवित्र वस्तु

की तरह रक्षा करो।" उन्होंने आगे कहा है, "अगर कोई बात अंत तक पवित्र रहती है तो वो है आपके दिमाग़ की सत्यनिष्ठा।"

चरित्र के विकास के लिए सच्चाई एक न टाली जा सकने वाली ज़रूरत है और चरित्र का विकास आपकी ज़िंदगी की मूल सोच होना चाहिए। एरिस्टोटल ने कहा था, "शिक्षा का उद्देश्य युवाओं में चरित्र का विकास है।" आज अमेरिका में, अधिकांश बच्चों का विकास यह बताए बग़ैर होता है कि क्या सही है और क्या ग़लत। अधिकांश लोगों को यही बताया गया है कि जीवन मूल्य तो महज़ तुलना की बात है। उदाहरण के लिए, अनेक लोगों को यही बताया गया कि अगर उनको लगता है कि दुकान से कोई चीज़ चुरा ली जाए, तो उनका यह गुण उस व्यक्ति जितना ही अच्छा है जिसे लगता है कि दुकान से चोरी करना ग़लत बात है।

इस तरह से जीवन मूल्यों की तुलना आपको एक अँधेरी गली में ले जाती है। यह आपको नाकामी, हताशा और दुःख की ओर ले जाता है। जबकि सच्चाई यह है कि जीवन मूल्य तुलनात्मकता के तराज़ू में नहीं तौले जा सकते। जीवन मूल्य या तो ज़िंदगी के स्तर को उठाने वाले होते हैं या फिर बर्बाद कर देने वाले । अगर कोई जीवन मूल्य सकारात्मक है तो इसके साथ जीने से आपकी ज़िंदगी का स्तर और दूसरों के साथ संबंध भी सुधरते हैं। एक नकारात्मक जीवन मूल्य आपके संबंधों को बिगाड़ देता है और आपकी ज़िंदगी का स्तर भी गिर जाता है। आप भी इस अंतर को साफ़ तौर पर बता सकते हैं, क्योंकि सकारात्मक मूल्यों के साथ ज़िंदगी आपको ख़ुशी का एहसास देती है और नकारात्मक मूल्य आपको दुःखी कर देते हैं।

सच्चाई का सामना करें

सच्चाई में ही जीने का मतलब है कि आप अपने और अपने इर्द-गिर्द की दुनिया के बारे में सच को स्वीकारें। आप अपने काम और रिश्तों से जुड़े सच का सामना करें। आप अपनी आँखों में झाँककर देखते हैं और अपनी आंतरिक धारणाओं के ही हिसाब से ज़िंदगी को जीते हैं। आप अपने आपको किसी ख़ुशफ़हमी में नहीं रखते। न ही कोई ऐसी ख़्वाहिश या उम्मीद ही रखते हैं कि सब कुछ बदल जाएगा।

सत्यनिष्ठा का मतलब होता है कि आप यह स्वीकार लेते हैं कि आपकी दुनिया तभी बेहतर हो सकती है जब आप ख़ुद बेहतर होंगे। आपके लिए सब कुछ बदलने के लिए कोई भी नहीं आने वाला। अगर आप परिवर्तन चाहते हैं, तो ये परिवर्तन आपको ही करने होंगे।

सत्यनिष्ठा का मतलब होता है यह समझ लेना कि शादी तभी कामयाब होती है जब आप भी एक बेहतर जीवनसाथी बनें। आपका कारोबार तभी अच्छा होगा जब आप ख़ुद एक अच्छे मैनेजर या कारोबारी बनेंगे। आपकी बिक्री का रिकॉर्ड और ग्राहक तभी बढ़ेंगे, जब आप एक बेहतर सेल्समैन बन जाएँगे। आपकी आर्थिक स्थिति तभी सुधरेगी जब आप पूँजी को लेकर ज़्यादा समझदार और अनुशासित हो जाएँगे।

लोग जैसे हैं वैसे ही स्वीकारें

ईमानदारी का ख़ासतौर पर मतलब यही होता है कि आप लोगों को वैसे ही स्वीकारें, जैसे कि वे

हैं। ये माँग क़तई न करें कि वे वैसे हो जाएँ जैसा कि आप चाहते हैं। आप ज़िंदगी यह सोचकर, उम्मीद करते हुए नहीं गुज़ार सकते कि लोग बदलकर वैसे हो जाएँगे जैसा आप चाहते हैं। इंसानी ज़िंदगी का एक आधारभूत फ़ॉर्मूला यही है, कुछ अपवादों को छोड़कर, लोग नहीं बदलते।

सच तो यह है कि दबाव के क्षणों में लोग बदलना तो दूर, बल्कि उस बात को लेकर और भी दृढ़ हो जाते हैं, जो वे हैं। अगर किसी व्यक्ति का व्यक्तित्व जटिल है तो वो विषम परिस्थितियों में और भी जटिल इंसान हो जाएगा। अगर कोई अड़ियल या फिर लचीला है तो जब उस पर दबाव डाला जाएगा वो और ज़्यादा अड़ियल या लचीला बन जाएगा। अगर कोई व्यक्ति थोड़ा बेईमान है तो जब उस पर दबाव डाला जाता है या फिर उसे उकसाया जाता है, तो वो पूरी तरह से बेईमान बन जाएगा। लोग नहीं बदलते।

कारोबार और प्रतिस्पर्धा

आज की इस तेज़ गति की दुनिया में ईमानदारी का मतलब है कि आप कारोबार और प्रतिस्पर्धा भरी इस दुनिया को जैसी वो है वैसा ही देखें, न कि उस नज़रिए से जैसा कि आप चाहते हैं। ख़ासतौर पर सूचना और प्रौद्योगिकी में तेज़ी से आ रहे बदलाव के संदर्भ में। कई लोग सोचते हैं कि वे अपने क्षेत्र में ज्ञान और प्रौद्योगिकी को बढ़ाने के लिए छोटे-मोटे प्रयास करते रहेंगे। लेकिन, ऐसे छोटे-मोटे प्रयास ईमानदार व्यक्ति को मंजूर नहीं। वाक़ई ईमानदार व्यक्ति इस बात को समझता है कि आज तो आपको उसी जगह पर बने रहने के लिए दौड़ना होगा। वाक़ई ईमानदार व्यक्ति इस बात को स्वीकार लेगा कि आज हर क्षेत्र में दो से तीन साल के भीतर जानकारी और ज्ञान दोगुना होता जा रहा है। इसका मतलब यही है कि आपको भी हर दो से तीन साल में अपनी जानकारी और ज्ञान में दो से तीन गुना की वृद्धि करनी होगी।

जनरल इलेक्ट्रिक के सीईओ और पूर्व अध्यक्ष जैक वेल्श ने एक बार कहा था, “अगर आपके संस्थान के बाहर परिवर्तन की दर संस्थान के भीतर हो रहे परिवर्तनों से ज़्यादा है तो आपकी कंपनी बंद होने वाली है।” यह सिद्धांत एक व्यक्ति के तौर पर आप पर भी लागू होता है। अगर आपने लगातार सीखना और अपने कौशल को निखारना जारी नहीं रखा तो आपके दौड़ से बाहर हो जाने का ख़तरा है।

कितने मूल्यवान हैं आप?

आज हज़ारों-लाखों लोगों को हर साल नौकरियों से निकाला जा रहा है। कई मामलों में लोगों ने अपने ज्ञान और कौशल के स्तर को इस हद तक गिर जाने दिया है कि कंपनियाँ उनको ज़्यादा वेतन के लायक़ ही नहीं मानतीं।

उनमें से कई लोग अपने प्रति ईमानदार नहीं थे। उन्होंने कंपनी के लिए फ़ायदेमंद साबित होने की ख़ातिर अपने ज्ञान और कौशल में इज़ाफ़ा नहीं किया। वे यही उम्मीद करते रहे कि देश और अंतरराष्ट्रीय अर्थव्यवस्था में हो रहे परिवर्तनों का उन पर कोई भी असर नहीं पड़ने वाला। और परिणाम यह हुआ कि जब उनके उत्पाद और सेवा के लिए बाज़ार कमज़ोर पड़ा तो उनको

काम से हाथ धोना पड़ गया।

एक औसत तकनीकी व्यक्ति को दूसरी नौकरी तलाशने में दो से सात सप्ताह का वक़्त लगता है। वो भी आमतौर पर 14 से 40 फ़ीसदी की वेतन कटौती के साथ। कई लोगों की तो इतने अच्छे वेतन वाली नौकरियाँ चली जाती हैं कि फिर उनको कभी वैसा वेतन नहीं मिल पाता। और अगर उन्होंने अपने कौशल और ज्ञान के स्तर को बढ़ाने के लिए प्रयास नहीं किए तो यह उनके साथ दोबारा हो सकता है।

स्तर को सुधारने पर ध्यान दें

ईमानदारी का मतलब होता है कि आप इस बात को स्वीकार लें कि अपनी कंपनी और कंपनी के ज़रिए उपभोक्ताओं को फ़ायदा पहुँचाने की योग्यता पर ही आपका वेतन निर्भर करता है। हर एक व्यक्ति को एक डॉलर के वेतन के लिए अपनी कंपनी को तीन डॉलर का लाभ दिलाना होता है। अगर आप अपनी कंपनी के लिए तीन डॉलर कमा या बचा नहीं रहे हैं, तो आपका काम किसी और को दिए जाने, उसमें काट-छाँट या फिर उसे ख़त्म किए जाने की आशंका है। ईमानदारी का मतलब होता है कि आप हक़ीक़त को स्वीकारें और फिर अपनी योग्यता के अनुसार अपने स्तर को सुधारने या बेहतर बनाने का प्रयास करें।

सच्ची ईमानदारी का मतलब होता है कि आप कभी भी अपने द्वारा किए गए काम से ज़्यादा फल की अपेक्षा नहीं करते। आप बिना कुछ किए कुछ पाने की अपेक्षा तो बिलकुल भी नहीं करते। आप न तो जुआ खेलते हैं और न ही लॉटरी ख़रीदते हैं, क्योंकि यह एक तरह की बेईमानी ही है। यह एक तरह से उस चीज़ को पाने की कोशिश है, जिसे पाने के लिए आपने कोई भी प्रयास नहीं किया। सच्चा ईमानदार व्यक्ति बिना कुछ किए कभी भी इनाम की अपेक्षा नहीं करता और न ही जल्द धनवान बनने की।

अमेरिका में आज लाखों लोग रातोंरात पैसा कमाने की इस लालसा की ओर आकर्षित हो रहे हैं। अगर वे कर्मचारी या अधिकारी हैं तो नई और बेहतर नौकरी चाहते हैं और वो भी तुरंत। वे हमेशा शॉर्टकट ही तलाशते रहते हैं और परिणाम यह होता है कि वे हताश और दुःखी होते हैं।

वे उम्मीद करते हैं कि जो समस्याएँ उनके कारण महीनों और सालों से लटक रही हैं वे किसी जादू की गोली से तुरंत हल हो जाएँगी। वे बेताब हैं और तुरंत परिणाम चाहते हैं। लेकिन एक ईमानदार व्यक्ति बनने के लिए ज़रूरी है कि आप ज़िंदगी के किसी भी काम में तुरंत परिणाम की इस लालसा पर नियंत्रण करें।

विश्वास मे ताक़त है

रिश्ते किसी भी ख़ुशहाल, स्वस्थ, संतोषजनक ज़िंदगी का आधार होते हैं। सभी रिश्ते विश्वास पर ही आधारित होते हैं। विश्वास ही वह ताक़त है जो रिश्तों को जोड़े रहती है। आपके और दूसरे व्यक्ति के बीच हर प्रकार की समस्या और असहमति हो सकती है, लेकिन जब तक आपके बीच विश्वास और सम्मान क़ायम है, आपका रिश्ता बना रहेगा। लेकिन, अगर विश्वास को ठेस लगी तो फिर रिश्ता टूटकर बिखर जाएगा। ताश के किसी महल की तरह।

सभी व्यापारिक गतिविधियाँ विश्वास के बल पर ही चलती हैं। पूँजी से जुड़े सभी रिश्ते पूँजी देने वाले या फिर लेने वाले के शब्द पर विश्वास से ही चलते हैं। आपके बैंकर, सप्लायर, उपभोक्ता, स्टाफ़ और वित्तीय मामलों से जुड़े हर एक के साथ रिश्ते की बुनियाद विश्वास ही होता है।

सत्यनिष्ठा में पूरा यक़ीन रखने वाले महिला और पुरुष अपने द्वारा हासिल विश्वास के स्तर और उसे बनाए रखने को लेकर बेहद संवेदनशील होते हैं। वे किसी को दिए गए पैसे और लिए गए पैसे दोनों को ही लेकर एहतियात बरतते हैं। वे वादे के पक्के होते हैं। वे अपने बैंक के साथ रिश्तों, क्रेडिट कार्ड, बिल भुगतान या किसी से भी अर्थ व्यवहार को लेकर काफ़ी सावधानी बरतते हैं।

दो दिवालियों की कहानी

कुछ साल पहले की बात है। मेरी अच्छी पहचान के दो लोग, जो दो अलग-अलग व्यवसायों से जुड़े थे, अर्थव्यवस्था में एकाएक आई मंदी के कारण दीवालिया हो गए। लेकिन, इस दीवालिएपन का दोनों पर ही असर बिलकुल अलग रहा।

मेरे पहले दोस्त ने पूरे कैरियर के दौरान अपनी एक-एक पाई को लेकर बहुत ही एहतियात बरती थी। वह अपने क्रेडिट कार्ड की न्यूनतम राशि का तो भुगतान कर ही देता था। अगर उसके पास कोई आर्थिक परेशानी आ भी जाती थी तो वह उन लोगों के पास जाने से नहीं कतराता था जिनसे उसने पैसे उधार लिए हों। वह उनको समझाकर कुछ और वक़्त की मोहलत ले लेता था। जब उसे उसके बूते के बाहर की एक आर्थिक मंदी के कारण दीवालिया होना पड़ा तो उसके पास कोर्ट जाने, अपनी पूरी संपत्ति देने और फिर से कंगाल होने के अलावा कोई विकल्प ही नहीं बचा था।

लेकिन, एक सप्ताह के भीतर लोग उसके पास पैसे, क़र्ज़, ऑफ़िस, क्रेडिट कार्ड, मकान और एक नई कार का प्रस्ताव लेकर आने लगे। उसके एक बहुत ही अमीर कारोबारी साथी ने तो उसे एक हस्ताक्षरित कोरा चेक यह लिखकर भेज दिया, “जितनी राशि चाहो भर लो, हाँ मेरे रिकॉर्ड के लिए बस मुझे रक़म बता देना। मुझे तुम पर पूरा विश्वास है।” एक तरह से दीवालिएपन से भी उसको कोई बड़ा फ़र्क़ नहीं पड़ा था।

दूसरे व्यापारी की कहानी बिलकुल ही अलग रही। जब उसे आर्थिक परेशानी होने लगी तो उसने अपने में विश्वास करने वाले लोगों और अपने को उधार देने वालों को भ्रमित करना शुरू कर दिया। वह वादे के अनुसार भुगतान से बचने लगा और ऐसे चेक लिखने लगा जो कि बाउंस होने लगे। जब उधार देने वाले फ़ोन करते थे तो वह जवाब ही नहीं देता था। उसने अंततः अपना टेलीफ़ोन नंबर ही बदल डाला। और तो और उसने घर भी बदल लिया और किसी को भी अपना नया पता नहीं दिया। उसने अपने को उधार देने वाले लोगों के साथ ऐसा व्यवहार किया मानो वे सभी बेवकूफ़ हों। आख़िरकार जब वह दीवालिया हो गया तो कोई भी उसके साथ संबंध नहीं रखना चाहता था। अगर वह कभी उबर भी पाया तो उसे इसमें बरसों लग जाएँगे। उसे तो अब कोई क्रेडिट कार्ड भी नहीं देता और उसे हर भुगतान नक़द करना पड़ता है।

सेल्सलाइन में कामयाबी का मंत्र

सेल्स में, सभी संबंधों का आधार विश्वास ही होता है। कोई भी व्यक्ति तब तक आपसे कोई चीज़ नहीं ख़रीदेगा, जब तक कि उसका आपमें पूरा विश्वास न हो। सभी शीर्ष सेल्सपर्सन अपने ग्राहकों को ज़्यादा वक़्त देकर बेहतरीन, विश्वास भरे रिश्ते बनाने के बाद ही अपना कोई उत्पाद या सेवा उनको बेचने का प्रयास करते हैं।

मुझसे संबद्ध एक संगठन ने पिछले साल ग्राहकों के सर्वे के लिए पचास हज़ार डॉलर ख़र्च किए थे। चूँकि हमारे अधिकांश संस्थान कंपनियों के लोगों को ट्रेनिंग और सलाह देने का ही काम करते थे, इसलिए वे जानना चाहते थे कि वो क्या बात थी जो किसी ग्राहक को दो कंपनियों में से किसी एक से उत्पाद या सेवा हासिल करने के लिए तैयार करती थी।

उसमें उपभोक्ताओं से एक सवाल यह भी पूछा गया था कि कुछ भी चीज़ ख़रीदते वक़्त वे किस बात को लेकर सबसे ज़्यादा चिंतित रहते थे। सर्वे में भाग लेने वाले 80 फ़ीसदी से भी ज़्यादा लोगों ने कहा कि सेल्समैन की ईमानदारी और सत्यनिष्ठा उनके लिए सबसे बढ़कर होती है।

जब उनसे पूछा गया कि सेल्समैन की ईमानदारी और सत्यनिष्ठा से उनका क्या मतलब है, तो उन्होंने कहा कि इसका मतलब है सेल्समैन द्वारा अपने से पहले उपभोक्ता के हितों का ध्यान रखना। उन्हें यह विश्वास होता था कि सेल्समैन अपनी बात पर क़ायम रहेगा। वे सेल्समैन के उत्पाद के बारे में दावों पर भी विश्वास कर लेते थे। वे विश्वास करते थे कि सेल्समैन जो कह रहा है वैसा ही करेगा, और कंपनी उस सेल्समैन द्वारा किए जा रहे वादों को पूरा करेगी। उनका सेल्समैन के शब्दों और उसके द्वारा उनसे बातचीत के दौरान किए गए हर काम में विश्वास था।

इस सर्वे से एक रोचक बात यह भी सामने आई कि उत्पाद या सेवा की गुणवत्ता की बात बहुत ही कम लोगों ने की। जब उपभोक्ताओं से उत्पाद की गुणवत्ता पर उनकी चिंता के बारे में पूछा गया तो उनका कहना था कि इस स्तर पर अधिकतर उत्पाद लगभग एक जैसे ही होते हैं और उनके परिणाम भी एक जैसे ही होंगे। सेल्स का सबसे अहम बिंदु यही रहा कि उनकी सेल्समैन के बारे में क्या सोच रही और सेल्समैन के ज़रिए कंपनी की क्या छवि बनी।

सच्चाई चरित्र का आधार है

ईमानदारी और सत्यनिष्ठा का जीवंत प्रमाण है सच्चाई । अगर आप अपने और दूसरों के साथ सच्चे हैं, तो आपको हमेशा ही चरित्रवान व्यक्ति की तरह ही देखा जाएगा।

हमारे समाज में, चरित्रवान पुरुष और महिलाओं को ही मौक़े मिलते हैं। वे जहाँ भी जाते हैं उनके लिए दरवाज़े खोल दिए जाते हैं। उनका परिचय ऐसे लोगों से कराया जाता है जो उनकी मदद कर सकते हैं। उन्हें पैसा और अन्य संसाधन भी आसानी से मुहैया करा दिए जाते हैं। यही वजह है कि आप अगर अपने बच्चों में कोई महत्वपूर्ण गुण डालना चाहते हैं तो उनके द्वारा किए जाने वाले हर काम, कहे जाने वाले हर शब्द में ईमानदारी का भाव और सच्चाई की आदत को डाल दें।

माता-पिता और बच्चे

मेरे चार बच्चे हैं। मेरे चारों ही बच्चों में बचपन से ही सच्चाई के महत्व को कूट-कूटकर भर दिया गया था। आज वे चारों ही सच को लेकर दृढ़संकल्प हैं। वे पूरी तरह से ईमानदार हैं। मैं उनसे चाहे जो सवाल पूछ लूँ और वे सच्चा जवाब ही देंगे।

जब वे बड़े हो रहे थे, तो मैंने उनमें से हर एक से वादा किया था। मैंने कहा था, "मुझे सच बताने पर तुमको कभी भी परेशानी का सामना नहीं करना पड़ेगा।" वे जब किसी बच्चे की तरह कोई बेवकूफ़ी कर बैठते थे, तो मैं बिना कुछ कहे उनकी पूरी बात को सुनता था। आख़िर में मैं उनसे सवाल करता था, "तो, तुमने क्या सीखा?" उन्हें जल्द ही इस बात का एहसास हो गया कि वे हमेशा सच बोल सकते हैं और उनको इसके लिए कभी भी आलोचना या असहमति का सामना नहीं करना पड़ेगा वे यह बात पसंद करते हैं।

कई बार वे गोलमोल जवाब देने की कोशिश करते थे, लेकिन जब मैं उनसे सच कहने के लिए कहता था तो वे हमेशा मेरी बात का पालन करते थे। फिर वह सच चाहे जैसा हो। मुझे उन पर नाज़ है। वाक़ई यह जानना अद्भुत है कि माँ-बाप और बच्चों के बीच संबंध कितने प्रगाढ़ हो जाते हैं, जब वे विश्वास की बुनियाद पर बने हों।

पति और पत्नी

माता-पिता और बच्चों के बीच संवाद के लिए जो बात सही है, वह पति और पत्नी के लिए तो और अधिक महत्वपूर्ण है। मैंने ज़िंदगी में प्यार की जितनी भी परिभाषाएँ सुनी हैं, उनमें से सबसे अच्छी है एन रैंड की: "प्यार तो जीवन मूल्यों की प्रतिक्रिया है।"

आप दूसरे व्यक्ति से प्यार करते हैं क्योंकि उसने वे जीवन मूल्य अपना रखे हैं जिनको आप चाहते हैं, जिनका सम्मान करते हैं। दूसरे व्यक्ति में वे गुण हैं जिनकी आप प्रशंसा करते हैं। संक्षेप में आप किसी व्यक्ति को उसके चरित्र के कारण पसंद करते हैं। बाक़ी सब बातें बदल जाती हैं, व्यक्ति का चरित्र नहीं बदलता।

दंपतियों के बीच सच्चाई और ईमानदारी क़ायम रखने के लिए दोनों के संबंधों में वफ़ादारी और स्पष्टवादिता की दरकार होती है। अगर कोई दंपति आदर्श हैं तो वे एक-दूसरे पर पूरा यक़ीन करते हैं और एक-दूसरे के सबसे अच्छे दोस्त भी होते हैं। वे एक-दूसरे से ही सबसे ज़्यादा ईमानदारी के साथ बातचीत करते हैं। चरित्र, सत्यनिष्ठा और ईमानदारी तो किसी भी प्रेम भरे रिश्ते का आधार होते हैं और किसी भी अन्य बात की तुलना में ज़्यादा महत्वपूर्ण होते हैं।

सार्वभौमिक सूत्र

किसी काम के अच्छे-बुरे, सही-ग़लत के फ़ैसले के परीक्षण का एक उम्दा तरीक़ा है। यह बहुत ही आसान है और आप इसका ताउम्र इस्तेमाल कर सकते हैं। यह जर्मन दार्शनिक इमेन्युअल कांत द्वारा 200 बरस पहले प्रतिपादित सार्वभौमिक सूत्र पर आधारित है। उन्होंने कहा था आपको अपनी ज़िंदगी ऐसे जीनी चाहिए मानो आपका किया हुआ हर काम विश्वमान्य क़ानून बनने वाला हो ।

दूसरे शब्दों में, किसी भी फ़ैसले या काम से पहले, कल्पना कीजिए कि हर कोई ऐसा ही करेगा। कल्पना कीजिए कि आपके द्वारा लिया जाने वाला फ़ैसला आपके और दूसरों के लिए क़ानून बनने जा रहा है। यही परीक्षण बता देगा कि आपका फ़ैसला अच्छा है या नहीं। यह आपके जीवन मूल्य और व्यवहार का भी सच्चा परीक्षण है। अगर सभी ने आपकी तरह रहना और व्यवहार करना शुरू कर दिया, तो समाज का चेहरा कैसा होगा?

हमारे समाज की अधिकांश समस्याएँ समाप्त हो जाएँगी, अगर हम सार्वजनिक और सामाजिक नीतियों की बहस के दौरान इसी परीक्षण को लागू करें। सरकार का अपराध नियंत्रण, शिक्षा, कल्याण और कारोबार के क्षेत्र में योगदान कम हो जाएगा, अगर उसे यह एहसास हो जाए कि हर कोई इससे जुड़ने जा रहा है।

अपने लिए ऊँचे मापदंड रखें

यहाँ चंद ऐसे सवाल जो आप अपने आपसे नियमित तौर पर पूछते रह सकते हैं: पहले ख़ुद से पूछें, "मेरी दुनिया कैसी होगी अगर हर व्यक्ति मेरे जैसा ही हो?" कल्पना कीजिए! अगर दुनिया में हर एक व्यक्ति बिलकुल आपके जैसा ही हो, तो क्या यह जीने के लिए एक बेहतर दुनिया होगी? अगर हर कोई आपके जैसा हो, तो क्या यह ज़्यादा ख़ुश, ज़्यादा स्वस्थ, ज़्यादा समृद्ध और ज़्यादा सद्भाव भरी दुनिया हो जाएगी या नहीं?

फिर अपने आपसे पूछें, "मेरा देश किस तरह का देश होगा, अगर इसका हर एक व्यक्ति मेरी तरह हो?" यह देश कैसा होगा अगर हर एक व्यक्ति का व्यवहार मेरी ही तरह हो? अगर हर एक ने रोज़मर्रा की ज़िंदगी में आपकी ही तरह काम किया तो क्या यह देश बेहतर होगा? या कोई ऐसी बातें हैं जो आप अलग तरह से करेंगे?

आपके लिए अपने आपसे पूछा जाने वाला तीसरा सवाल है, "मेरी कंपनी किस तरह की कंपनी होगी, अगर इसका हर एक व्यक्ति मेरी तरह हो?" अपनी कंपनी में अपने इर्द-गिर्द देखें और अपने आपसे पूछें कि अगर सभी लोग पूरा दिन आपकी तरह काम करने लगें तो क्या आपकी कंपनी और ज़्यादा समृद्ध होगी?

और अपने आपसे पूछा जाने वाला आख़िरी सवाल, "मेरा परिवार किस तरह का परिवार होगा, अगर हर एक मेरी तरह व्यवहार करने लगे?"

अगर आपके परिवार के सभी सदस्य आपकी तरह हों, तो क्या आपका परिवार जीवनयापन और बड़े होने के लिए एक बेहतरीन जगह होगी? क्या आपके परिवार का हर सदस्य तरक्क़ी करेगा, ज़्यादा ख़ुश और ज़्यादा कामयाब होगा? क्या आपका परिवार ऐसा होगा जिसे देखकर दूसरे लोग प्रशंसा करें और अपने परिवार को वैसा ही बनाना चाहें?

सच तो यह है कि कोई भी इन सभी सवालों के जवाब में "हाँ" नहीं कह सकता। हममें से हर एक दरअसल प्रगति की राह पर है। हम सभी को अभी काफ़ी रास्ता तय करना है। हम सभी में सुधार की काफ़ी गुँजाइश है।

साहस का स्तर

जेम्स मैकफरसन द्वारा पिछले कई सालों में नेतृत्व क्षमता पर किए गए 3,300 से ज़्यादा अध्ययनों में एक बात आम पाई गई। यह थी साहस का स्तर। विंस्टन चर्चिल ने एक बार कहा था, “साहस को सभी गुणों में श्रेष्ठ मानना सही है, क्योंकि इसी पर बाक़ी के सभी निर्भर होते हैं।”

आपने सुना भी होगा कि नर्क की सड़क भी अच्छे उद्देश्य से ही बनाई जाती है। दुनिया ऊँचे, गगनभेदी लक्ष्यों और महत्वाकांक्षाओं वाले लोगों से भरी पड़ी है। लेकिन इसे पाने का साहस, अनुशासन और इच्छाशक्ति बहुत ही कम लोगों में है।

साहस के गुण को विकसित करने में सबसे अच्छी बात यही है कि जब कभी भी आपका व्यवहार साहसपूर्ण होता है, आप ज़्यादा शक्तिशाली और बेहतर महसूस करते हैं। आपकी अपने बारे में सोच बेहतर होती है और आप अपने आपको और ज़्यादा चाहने लगते हैं। आप ज़्यादा आत्मविश्वास और सामर्थ्यवान महसूस करते हैं। आप भीतर से ख़ुशी महसूस करते हैं।

इसके विपरीत, जब आप हर बार साहस दिखाने की जगह समझौता कर लेते हैं, तो आपका आत्मसम्मान गिर जाता है। आप कमज़ोर और सामर्थ्यहीन महसूस करने लगते हैं। आप अपने आपको भी उतना ज़्यादा पसंद नहीं कर पाते।

जिससे डर लगता है वही करें

निजी तौर पर शक्तिशाली बनने की आधारभूत ज़रूरत है कि आप ज़िंदगी के हर क्षेत्र में, लगातार उन सर्वोच्च जीवनमूल्यों के साथ ही जिएँ जो आपको पता हैं। ये सद्गुण और जीवनमूल्य न केवल आपके द्वारा ही अपनाए जाते हैं, बल्कि इनका फ़ायदा भी आपको ही होता है। जब कभी भी आप वो काम करते हैं जो आपको लगता है कि आपको करना चाहिए, फिर भले ही उस वक़्त आपकी इच्छा न हो, तो आपको तुरंत आत्मसंतोष का इनाम मिलता है।

वयस्क के जीवन में नाकामयाबी का भय ही कामयाबी की राह की सबसे बड़ी बाधा है। नाकामी के भय को ख़त्म करने का सबसे सही रास्ता है क़दम उठाने का साहस। साहस एक बहुत ही महत्वपूर्ण गुण है, जिसे शारीरिक फ़िटनेस की ही तरह बनाकर बरक़रार रखा जा सकता है।

साहस विकसित करने का सबसे अच्छा तरीक़ा है अपने को डराने वाली बातों का सामना करना। राल्फ़ वाल्डो इमर्सन ने लिखा है, “जिस बात से डरते हो वही करो और डर की मौत तय है।”

जब आप उन बातों को करने लगते हैं, जो आपको डराती हैं तो एक तरह से आप भावनाओं और अपनी ज़िंदगी पर ही नियंत्रण हासिल कर लेते हैं। आप अपने स्वभाव को निर्लिप्त या नकारात्मक से सकारात्मक और आशावादी बना लेते हैं। “वही करो जिसको करने से तुम्हें डर लगता हो और डर की मौत तय है।”

संवेदनाहशून्य बनने का नियमित अभ्यास करें

कई लोगों को भाषण देने में घबराहट महसूस होती है। टोस्टमास्टर्स इंटरनेशनल ने लोगों के

सामने जाने तक से घबराने वाले लोगों को भाषण देने की कला सिखाने का एक बहुत ही दमदार तरीक़ा खोज निकाला है। इसे वे "चरणबद्ध संवेदनशून्यता" कहते हैं। आप इसे जीवन के हर क्षेत्र में भय को कम करके साहस विकसित करने के लिए इस्तेमाल कर सकते हैं।

चरणबद्ध संवेदनशून्यता दरअसल एक मनोवैज्ञानिक शब्द है जिसका मतलब होता है कि आप किसी बात को बार-बार लगातार तब तक करें, जब तक कि आपका उसे लेकर भय ख़त्म न हो जाए। टोस्टमास्टर्स इंटरनेशनल में हर व्यक्ति को उठकर हर बैठक में बोलना होता है, फिर भले ही वह चंद सैकंड के लिए ही क्यों न हो। साप्ताहिक बैठकों के कुछ माह के सिलसिले के बाद, दूसरों के सामने बोलने के नाम से ही थरथर काँपने वाले लोग अपनी योग्यताओं के बारे में इतना आत्मविश्वास पा गए कि साथियों के सामने ज़्यादा देर बोलने के मौक़े को लेकर अब उनके बीच प्रतिस्पर्धा होने लगी।

अपने पैरों पर खड़े होकर बोलें

मैंने ऐसे अनगिनत अधिकारियों के साथ काम किया है, जिन्होंने मेरी सलाह लेकर टोस्टमास्टर्स इंटरनेशनल ज्वाइन किया या फिर डेल कार्नेगी फ़ाउंडेशन की क्लास अटेंड की। छह माह बाद ही उन्होंने मुझे बताया कि वे बिलकुल ही अलग क़िस्म के इंसान हो गए हैं। बैठकों में शर्मीले और चुपचाप रहने वाले ये लोग अब शांत, आत्मविश्वास से भरपूर, निर्भीक और यहाँ तक कि अपने पैरों पर खड़े होकर धाराप्रवाह बोलने वाले हो गए थे। और उनके कैरियर को पंख लग गए थे।

जब आप अपने पैरों पर खड़े होकर बोलते हैं, तो आप उन लोगों से ज़्यादा स्मार्ट और समर्थ लगते हैं, जो ऐसा नहीं कर सकते। कई पुरुष और महिला अधिकारियों ने जब ख़ुद ज़्यादा से ज़्यादा भय को कम करते हुए अपने पैरों पर खड़े होकर बोलना शुरू किया तो उन्होंने अपने कैरियर, अपनी कमाई को छलाँग लगाते और अपनी ज़िम्मेदारियों में ज़बर्दस्त इज़ाफ़ा होते देखा।

ख़तरे का सामना करें

अफ़्रीका के सेरेनगेटी के मैदानों में जीव वैज्ञानिकों ने पशुओं के किसी भी झुंड के नेता को पहचानने का बहुत ही आसान तरीक़ा खोज निकाला है।

जब कोई शिकारी - एक सिंह या चीता - चारा खा रहे जानवरों के झुंड की ओर बढ़ता है, तो झुंड के जानवर उसकी गंध पाकर दूसरी ओर भागना शुरू कर देते हैं। ऐसे में झुंड का नायक सामने आता है। वह शिकारी जानवर से दूर भाग रहे अपने साथियों और शिकारी के बीच में डट जाता है। नायक अपनी ज़िंदगी को ख़तरे में डालकर भी तब तक डटा रहता है, जब तक कि उसके झुंड के दूसरे जानवर शिकारियों की पहुँच से दूर नहीं हो जाते।

नायक "ख़तरे का सामना करता है।" यह बात इंसानों के लिए भी उतनी ही सही है, जितनी कि जानवरों के लिए। आप उतने ही बड़े नायक बन सकते हैं, जितने बड़े ख़तरे का सामना करने का साहस आपमें हो। आप अपनी ज़िंदगी के उन क्षेत्रें का पता लगाते हैं, जिनसे आप भयभीत होते हैं और तनावग्रस्त भी, फिर आप उनका सीधे सामना करते हैं।

करके ही रहें

अभिनेता ग्लेन फ़ोर्ड ने एक बार कहा था, "अगर आप अपने को डराने वाली बात का सामना नहीं करते, तो फिर आपकी ज़िंदगी उस भय के नियंत्रण में आ जाती है।"

यह लगभग वैसा ही है मानो भय कठपुतली वाला हो और आप कठपुतली। अगर आप भय का सामना करके उसकी रस्सियों को नहीं काटेंगे, तो वही भय आपको भावनात्मक और मनोवैज्ञानिक तौर पर अपने इशारों पर नाचने के लिए मजबूर कर देगा। अगर आपने इस भय को अधिक समय तक बढ़ते ही रहने दिया तो फिर यह आपकी पूरी सोच पर हावी हो जाएगा।

जब कभी भी आप किसी डराने वाली परिस्थिति या व्यक्ति के बारे में सोचेंगे, तो आपके दिल की धड़कनें तेज़ हो जाएँगी और आपके पेट में खलबली सी होने लगेगी। आप रात को ठीक से सो भी नहीं पाएँगे। इस भय का आपके स्वास्थ्य, आपकी ख़ुशी, आपके रिश्तों और आपके उपभोक्ताओं और साथियों के साथ व्यवहार पर भी असर दिखने लगेगा। कुछ वक़्त के बाद, आप डरा देने वाली इस परिस्थिति के बारे में ही इतना ज़्यादा सोचने लगेंगे कि आप किसी और बात के बारे में सोच ही नहीं सकेंगे। यह तो जीने का कोई तरीक़ा नहीं।

डर का सामना करें

डर को समाप्त करने का एक ही रास्ता है उसका सामना करें। आप डर का सामना करने का संकल्प लें, उसका सामना करें और उसे ख़त्म कर दें।

जब मैं युवा था और डरा देने वाली परिस्थितियों का सामना करता था, मार्क ट्वेन के एक कथन ने मेरी सोच को हमेशा के लिए बदलकर रख दिया। इसमें कहा गया था, "साहस डर की कमी या डर का अभाव नहीं है। यह तो डर पर पूर्ण नियंत्रण है।"

इन शब्दों का मुझ पर बहुत ज़्यादा असर पड़ा। मुझे यह एहसास हो गया कि हम कई बातों से डरते रहते हैं। डरना एक सामान्य और प्राकृतिक प्रक्रिया है। सच्चाई तो यही है कि आप जितने ज़्यादा बुद्धिमान होंगे, आपके डर भी उतने ही ज़्यादा होंगे। आप अपनी दुनिया को लेकर संवेदनशील होंगे और ऐसी बातों को लेकर भी जिनके लिए आपके मन में डर लाज़मी है।

डर के क़रीब जाएँ

एक बहादुर और एक डरपोक इंसान के बीच फ़र्क़ यही है, कि बहादुर व्यक्ति डर के सामने जाकर उसका सामना करता है। दूसरी ओर, डरपोक व्यक्ति डर से दूर होकर भाग जाता है।

और आपके लिए एक महान खोज। जब आप डर के क़रीब जाकर उसका सामना करते हैं तो ये कमज़ोर पड़ता जाता है और ख़त्म हो जाता है। यह आपके दिलोदिमाग़ पर से अपनी पकड़ को खो देता है। लेकिन, अगर आप डर को देखकर पीछे हट गए तो यह बढ़ता ही जाएगा और आपकी सोच और भावनाओं पर पूरी तरह से नियंत्रण स्थापित कर लेगा।

जब आप आदतन डर की ओर जाते हैं, डराने वाली बातें करते हैं, डर का सामना करते हैं और बहादुरी के साथ उसकी ओर रुख़ करते हैं, तो यह आपको प्रभावित करने की ताक़त खो

देता है। जल्द ही, डर आप पर हावी होने की बजाय आप ही डर पर हावी हो जाते हैं। आपके भीतर अपने आप पर नियंत्रण का एक ग़ज़ब का एहसास आ जाता है। अपने डर का सामना करने के लिए आपको अगर किसी गुण की सबसे ज़्यादा ज़रूरत पड़ेगी, तो वो है आत्म अनुशासन।

जब आप अपने आपको डर का सामना करने के लिए अनुशासित कर लेते हैं और साहस के साथ उसका सामना करते हैं तो चमत्कार होता है। आपको भले ही न लगे, लेकिन आपको डरा देने वाली परिस्थिति ग़ायब हो जाती है। आपको अपने बारे में बहुत ही अच्छा लगेगा। आपके भीतर अपनी ज़िंदगी पर नियंत्रण का ताक़त भरा एहसास पैदा होगा।

डरें नहीं, छलाँग लगा दें

साहस का पहला ही चरण है, अपने लक्ष्य की दिशा में बढ़ने का साहस। यह आपकी लक्ष्य को तय करने की योग्यता और इच्छा है, जो आपको उसे हासिल करने की दिशा में पहला क़दम उठाने का साहस भी देती है।

बेबसन कॉलेज में व्यापारिक मामलों के इंस्ट्रक्टर, डॉ. रॉबर्ट रोनस्टेड ने बारह वर्ष तक चले अध्ययन में बिज़नेस स्कूल के स्नातकों के कामयाब और नाकामयाब होने के कारण तलाशने का प्रयास किया था। कुछ ने तो बहुत ही कामयाबी हासिल की, लेकिन अधिकांश ऐसा नहीं कर सके। उन्होंने पाया कि कामयाब कारोबारी बनने वाले स्नातकों में एक ख़ास गुण था। वह यह कि उन सभी में सफलता की गारंटी नहीं होने के बाद भी कारोबार शुरू करने का साहस था। वे अपने सपने को सच करने के प्रयासों में नाकामयाबी का सामना करने को भी तैयार थे।

प्रोफ़ेसर रोनस्टेड ने इसे "कॉरिडोर प्रिंसिपल" का नाम दिया। उन्होंने कहा कि जब आप अपने लक्ष्य की ओर बढ़ते हैं, वो चाहे कितनी भी दूर हो, आप समय के एक गलियारे से गुज़रना शुरू करते हैं। जैसे-जैसे आप इस गलियारे में आगे बढ़ेंगे, आपके दोनों ही ओर संभावनाओं के नए दरवाज़े खुलते जाएँगे। लेकिन, अगर आपने इस मनोवैज्ञानिक गलियारे का सफ़र ही शुरू नहीं किया तो आप संभावनाओं के इन दरवाज़ों को भला कैसे देख पाएँगे।

कई लोग कई बार ऐसे क्षेत्र में कामयाबी हासिल करते हैं, जो उनकी शुरुआत के कार्यक्षेत्र से बिलकुल ही भिन्न हो। लेकिन, चूँकि उन्होंने आगे बढ़ना नहीं छोड़ा, इसलिए उन्होंने मौक़ों और संभावनाओं को देखा। जो शायद उनको पता भी नहीं चलते, अगर वे सब कुछ ठीक होने का ही इंतज़ार करते बैठे रहते। और सच तो यही है कि सब कुछ तो कभी भी ठीक नहीं होगा।

कामयाबी का सबसे दमदार गुण

अगर साहस का पहला चरण शुरुआत है, तो साहस का दूसरा भाग है उस शुरुआत को क़ायम रखना । यह उस स्थिति में बने रहने का साहस है। यह लक्ष्य की राह पर बने रहने का साहस है। यह हर नाकामी और परेशानी के बाद भी डटे रहने का साहस है।

आत्म अनुशासन चरित्र का सबसे दमदार गुण है। यही आपको मैदान में डटे रहने में मदद करता है। आत्म अनुशासन ही वह गुण है, जो आपको जोखिम मोल लेने, ख़तरे और

अनिश्चितता के मौक़ों पर भी आगे बढ़ने की ताक़त देता है। आत्म अनुशासन और उससे आने वाला साहस, आपके भीतर एक ऐसी आंतरिक शक्ति का विकास करते हैं, जो आपको राह की बाधाओं से निपटने में मदद करती है।

साहस के विभिन्न रूप

साहस के ऐसे विभिन्न रूप हैं, जिनको आप अभ्यास के साथ विकसित कर सकते हैं। ये साहसिक क़दम आपको आपके लिए संभव बड़ी कामयाबियाँ हासिल करने में मददगार होंगे। ये सभी अभ्यास से सीखे जा सकते हैं।

☞ बड़े - बड़े सपने

साहस का पहला रूप है, बड़े से बड़े सपने देखने का साहस और बड़े लक्ष्य तय करना। अधिकांश लोग यहीं पर रुक जाते हैं। बहुत बड़े, चुनौतीपूर्ण, रोमांचक और सार्थक लक्ष्यों की सोच ही इतनी बड़ी होती है कि कई लोग आरंभ करने से पहले ही पीछे हट जाते हैं। लेकिन आपको ऐसा नहीं करना है। आराम से बैठकर अपने लक्ष्यों को लिख डालें। हर वो बात जो आपके लिए संभव हो और कभी भी बड़े-बड़े सपने देखने से न डरें।

☞ संकल्प लें

साहस का दूसरा रूप है लक्ष्य को हासिल करने का संकल्प लेना। एक ऐसा संकल्प जिसमें आप अपने द्वारा तय लक्ष्य में सब कुछ झोंकने के लिए तैयार होते हैं। मेरे अनुभव के अनुसार तो सभी कामयाब लोग वही हैं जो अपने जीवन और लक्ष्यों के प्रति समर्पित हैं। वे कोई भी काम अधूरे मन से नहीं करते। हो सकता है उनके पास सफलता की कोई गारंटी न हो, लेकिन वे अपने काम में अपनी पूरी ताक़त झोंकने से नहीं कतराते। अगर वे नाकाम भी होते हैं, तो पुरज़ोर प्रयासों के बाद, न कि सुरक्षित रास्ता अपनाकर महज़ यह उम्मीद करते हुए कि सब कुछ अपने आप ठीक हो जाएगा।

☞ आराम को त्याग दें

तीसरे क़िस्म का साहस है थम जाने या आराम से पड़े रहने की आदत को छोड़ना। यह अपनी रोज़मर्रा की सुकून भरी लगने वाली ज़िंदगी को छोड़कर अकेले संघर्ष पर निकल पड़ने का साहस है। आरामतलबी किसी भी व्यक्ति में छिपी संभावनाओं के लिए सबसे बड़ा ख़तरा है। आपको अपनी सोच को साकार करने के लिए उठ खड़ा होना चाहिए। जब लोगों को आरामतलबी की आदत पड़ जाती है तो फिर वे उससे बाहर नहीं निकलने के लिए लाखों जतन करते हैं। जब वे इस काम में जुटे रहते हैं, तो कई बार तो इसी में उनकी ज़िंदगी ही निकल जाती है।

आपमें हमेशा अपने बड़े लक्ष्यों और महत्वाकांक्षाओं की ओर लगातार बढ़ते रहने का साहस होना चाहिए। आपको तरक्क़ी के लिए दिक्क़तों का सामना करने की तैयारी कर लेनी चाहिए।

☞ कोई पक्ष तय करें

साहस का चौथा प्रकार है, किसी बात के बारे में अपना स्पष्ट पक्ष होना, ख़ासतौर पर जीवनमूल्य, सोच और अपनी धारणाओं को लेकर। आपमें अपनी सोच अपनी बात पर अडिग रहने का साहस होना चाहिए। आपको उन दूसरे लोगों के लिए भी खड़ा होना चाहिए जो आपके जैसे ही सिद्धांतों में यक़ीन रखते हैं। आपमें उच्चस्तरीय जीवनमूल्यों के पक्ष में खड़े होने का साहस होना चाहिए और फिर दूसरों की सोच की ख़ातिर आपको कोई भी समझौता नहीं करना चाहिए।

☞ विश्वास के साथ क़दम बढ़ाएँ

आपको कामयाबी की गारंटी की बात को भुलाकर साहस के साथ लक्ष्य की ओर क़दम उठाना चाहिए। किसी ने लिखा भी है, “अगर आपका पूरा ध्यान सबसे पहले हर बार बाधा को पार करने पर ही है, तो कुछ भी नहीं होगा।”

साहसिक लोग वे होते हैं, जो पहले स्वप्न देखते हैं और एक लक्ष्य को लेकर योजना बनाते हैं, फिर पहला क़दम उठाते हैं। बिना किसी भरोसे या गारंटी के कि इसका परिणाम कामयाबी ही होगा। हालाँकि, अगर आप हर क़दम को सीखने की प्रक्रिया और हर नाकामी को एक मूल्यवान सबक़ मानेंगे तो आपको कभी भी किसी भी क्षेत्र में पहला क़दम उठाने में डर नहीं लगेगा।

☞ नाकामी का ख़तरा मोल लें

आपमें नाकामी का ख़तरा मोल लेने का साहस होना चाहिए। आपमें लगातार नाकामियों, निराशाओं और अस्थायी पराजयों की स्थिति में भी डटे रहने का साहस होना चाहिए। आपको नाकामी का सामना करते आना चाहिए, इस हक़ीक़त को स्वीकारते हुए कि यह तो कामयाबी के लिए अनिवार्य शर्त की तरह है। आपमें नाकामी को अगली बार ज़्यादा समझदार बनने के सबक़ के तौर पर स्वीकारने का साहस होना चाहिए। आपको नाकामी के भय से उबरने के लिए उसी काम को बार-बार करना चाहिए, जिसमें आपको डर लगता हो। और नाकामी की स्थिति में हताश होने की बजाय ज़ोरदार वापसी का संकल्प लेना चाहिए।

आप अपने लिए जितना बड़ा और रोमांचक लक्ष्य स्थापित करेंगे, आपके गिरने और नाकाम रहने के उतने ही मौक़े रास्ते में आएँगे। लेकिन, जब तक आपके ज़ेहन में आपका लक्ष्य साफ़ है, आप आगे की ओर गिरेंगे। आप हर बार उठकर अपने को लक्ष्य के और क़रीब कर लेंगे।

☞ अपने डर का सामना करें

आपमें हमेशा डर का सामना करने का साहस होना चाहिए। अपनी ज़िंदगी में मौजूद सभी भयों और तनाव के कारणों को खोज निकालें। हर परिस्थिति का सबसे बुरा संभावित परिणाम निकाल लें। फिर बुरी से बुरी स्थिति का सामना करने का संकल्प लें। फिर उन परिस्थितियों में से हर एक को सुलझाने का प्रयास करें। किसी भी डर को अपनी ज़िंदगी में स्थायी जगह न बनाने दें, अपनी सोच या भावना पर भी उसे हावी न होने दें।

☞ शून्य आधारित सोच का अभ्यास करें

आपको ज़िंदगी में लगातार शून्य आधारित सोच के अभ्यास का साहस विकसित करना चाहिए। अपने आपसे पूछिए, "अगर आज मुझे फिर से यही काम दोबारा शुरू करना हो, तो अपने अनुभव के आधार पर क्या मैं दोबारा ऐसा करूँगा?"

हर इंसान की ज़िंदगी में ऐसी परिस्थितियाँ आती हैं, जिनमें वह यह जानता है कि दोबारा ऐसा हुआ तो वह पुरानी ग़लती को नहीं दोहराएगा। एक बार आपने यह फ़ैसला कर लिया कि आप मौक़ा मिलने पर दोबारा ऐसा नहीं करेंगे, आपको वर्तमान परिस्थिति से तुरंत बाहर निकलने का रास्ता खोजने में जुट जाना चाहिए।

आपकी ज़िंदगी परेशानी का सबब बन जाती है, अगर आपको आधी ज़िंदगी गुज़र जाने पर यह एहसास होता है, कि अगर आपको दोबारा काम शुरू करने का मौक़ा मिले तो आप यह काम तो क़तई नहीं करेंगे। और आपको हमेशा इस बात का एहसास हो जाता है कि आप कब शून्य आधारित परिस्थिति का सामना कर रहे हैं। यह स्थिति आपको बेहद तनाव में डाल देती है। यह निरंतर आपके मन-मस्तिष्क पर छाई रहती है। कई बार यह आपको रात-रात भर जगाती है और आपकी बातचीत पर भी हावी रहती है। आपको हमेशा पता होता है कि यह क्या है।

☞ अपनी गलतियाँ स्वीकारें

आपमें यह स्वीकारने का साहस होना चाहिए कि आप ग़लत हो सकते हैं और जब आपको इस बारे में सही जानकारी मिल जाए तो स्वीकार कीजिए कि आपसे ग़लती हो गई है। आपको यह देखकर हैरानी होगी कि अनेक लोग यह मानने के लिए ही तैयार नहीं होते कि वे दोषपूर्ण हैं। वे इस बात को नहीं मानेंगे कि समय गुज़रने के साथ कोई अच्छी लगने वाली कल्पना एक ख़राब विकल्प या फ़ैसला साबित हो गई है।

अपनी क्षति को स्वीकारने से न घबराएँ। यह स्वीकारने से न घबराएँ कि आप ग़लत थे और आपको बाहर निकल आना चाहिए। किसी एक क़दम को बिलकुल ख़ारिज करके दूसरी ही दिशा में नए सिरे से क़दम उठाने से न हिचकिचाएँ। यह तो साहस, आत्मशक्ति और असरदार सोच का प्रमाण है।

☞ ग़लतियाँ करने के लिए तैयार रहें

आपको ग़लतियाँ करने के लिए तैयार रहना चाहिए और उनसे सीखने के लिए भी। शीर्ष स्तर का प्रदर्शन करने वाले सभी लोग लगातार फ़ैसले लेते हैं, ग़लतियाँ करते हैं, उनसे सीखते हैं, ख़ुद को सुधारते हैं और आगे बढ़ते रहते हैं।

कामयाब लोग वे नहीं होते जो हर वक़्त सही फ़ैसले लेते हों, लेकिन वे लोग होते हैं जो अपने फ़ैसलों को सही साबित कर देते हों। अगर वे ग़लती करते हैं, तो उसे मान लेते हैं, इससे जितना हो सके सीखते हैं और फिर काम में जुट जाते हैं। याद रखिए, आप कामयाबी का राज़ केवल नाकाम होकर और ग़लतियाँ करके ही सीख सकते हैं। आप जितने नाकाम होते हैं या ग़लतियाँ करते हैं, आप उतने ही स्मार्ट बनते जाते हैं और अंततः आपके अपने लक्ष्य को हासिल

करने की संभावना उतनी ही बढ़ जाती है।

☞ पूरी ज़िम्मेदारी स्वीकारें

आपमें अपनी ज़िंदगी की पूरी ज़िम्मेदारी स्वीकारने का साहस होना चाहिए यानी कि आपको परिणामों की ज़िम्मेदारी लेनी चाहिए। आपमें सफ़ाई देने या अपने आपको बचाने के प्रयासों से इंकार करने का साहस होना चाहिए। आपमें बार-बार यह कहने का साहस होना चाहिए, "मैं ज़िम्मेदार हूँ! "

जब कोई बात ग़लत हो जाए तो आप समस्या की बजाय हल पर ज़्यादा ध्यान देते हैं। आप पूछते हैं, "अब हमें क्या करना चाहिए? अगला क़दम क्या है? समस्या का हल क्या है?"

उसके बाद आप उठ खड़े होते हैं और दोबारा काम में जुट जाते हैं। यानी कि गेहूँ को निकालकर कचरे को फेंक देते हैं।

☞ धैर्यवान बनें

आपमें "साहसपूर्ण धैर्य" होना चाहिए। यह एक ख़ास क़िस्म का धैर्य होता है, जिसकी ज़रूरत तब पड़ती है जब आप लक्ष्य की ओर निकल तो पड़ते हैं, लेकिन आपको परिणाम का पता नहीं होता। यह जानना काफ़ी चौंकाने वाला है कि कितने लोग शुरुआत और उसके फल मिलने के बीच के इस दौर में ही पलायन कर जाते हैं। इस दौरान शंका-कुशंकाएँ उन पर हावी हो जाती हैं।

लेकिन आपको ऐसा नहीं करना है। एक बार आपने अपने लक्ष्य की ओर क़दम उठा लिया कि तब तक शांत और विश्वासपूर्ण रहने का संकल्प लें, जब तक आपको परिणाम मिलना शुरू नहीं हो जाते। बीच के दौर में जो होना हो होता रहे, धैर्य और दृढ़ता के साथ डटे रहें।

☞ डटे रहने का साहस

सबसे आख़िरी अनिवार्य साहस है, दूसरे किसी की भी तुलना में लक्ष्य की राह में ज़्यादा देर तक डटे रहने का साहस। दृढ़ता के साथ डटे रहने का साहस ही आख़िरकार आपकी कामयाबी को तय करेगा। किसी भी विषम परिस्थिति में डटे रहने की आपकी ज़िद ही आपकी सबसे बड़ी पूँजी साबित होगी। यह एक ऐसा कारक है जो कामयाबी को तय कर सकता है।

अगर आप मैदान छोड़ने से इंकार कर देते हैं, तो अंततः आपकी कामयाबी तय है। जैसा कि बेसबॉल में होता है, आप तब तक होमरन पूरा ही नहीं कर सकते, जब तक आप बैट को घुमाना जारी नहीं रखते। कामयाब लोगों के तीस साल के अध्ययन के दौरान, मैंने एक तथ्य को बार-बार देखा है। कोई भी तब तक नहीं हारता, जब तक कि वह ख़ुद हार नहीं स्वीकार लेता। आपको आपके सिवाय कोई हरा ही नहीं सकता।

जब आप अपने आपको किसी काम के लिए अनुशासित कर लेते हैं, फिर वह आपको पसंद हो या नापसंद, और अपनी आंतरिक शक्ति से ऊँचे दर्जे का साहस-दृढ़संकल्प जुटा लेते हैं, तो आप एक बहुत ही शक्तिशाली व्यक्ति बन जाएँगे। आपको जल्द ही इस बात का एहसास हो जाएगा कि आपके लिए कुछ भी असंभव नहीं है। आप अपने आपको इस स्थिति में ले आएँगे,

जहाँ आपको रोक पाना किसी के बूते की बात नहीं होगी।

हम आत्मनिर्मित हैं

किसी ने एक बार कहा था, "मैं आत्मनिर्मित हूँ, लेकिन अगर मुझे दोबारा ऐसा करना पड़ा तो मैं दूसरों से कुछ मदद लूँगा।" आप और मैं आत्मनिर्मित हैं। हम सभी अनेक क्षेत्रें में सुधार कर सकते हैं। हम सबको अपने लिए ऊँचे मापदंड तय करने चाहिए। हम सबको अपने चरित्र के निर्माण के लिए लगातार काम करना चाहिए। हम सबको बेहतर इंसान बनने के लिए पुरज़ोर प्रयास करने चाहिए। हम उपलब्धि के किसी मौक़े पर भी उदासीन होकर नहीं बैठ सकते। हमें अपने स्तर को ख़ुद ही ऊँचा उठाते रहना चाहिए।

श्रेष्ठ लोगों की पहचानों में से एक है, कि वे ख़ुद का बेहतर प्रबंधन कर सकते हैं। अगर वे किसी कंपनी के लिए काम कर रहे हैं, तो वे काम इस कल्पना के साथ करेंगे कि उनका बॉस पूरे वक़्त उनको देख रहा है और हर मिनट हर दिन वेतनवृद्धि के लिए उनके साल भर के हिसाब को रख रहा है। या ख़ुद को ऐसे रोल मॉडल के तौर पर देखेंगे, ऐसे मापदंडों के साथ जो किसी से भी ज़्यादा हों और उनके ख़ुद के द्वारा तय किए गए हों।

हमारे समाज में शीर्ष दो फ़ीसदी लोग ही अपना प्रबंधन और नियंत्रण जानते हैं। वे पूरे दिन ऐसे काम कर सकते हैं मानो सभी उन्हीं को देख रहे हैं, फिर भले ही कोई भी न देख रहा हो।

वास्तविक इनाम

जब आप अपने लिए ऊँचे लक्ष्य रखते हैं तो आपकी अपने बारे में सोच और आत्मसम्मान काफ़ी बढ़ जाता है। जब आप यह फ़ैसला करते हैं कि आप ऊँचे जीवन मूल्यों और अपनी अंतरात्मा के मुताबिक़ ही जिएँगे, तो आपको अपने बारे में काफ़ी अच्छा लगने लगता है। जब आप ईमानदार बन जाते हैं तो दूसरों के साथ रिश्तों में समझौता करना बंद कर देते हैं। आप जिनके साथ रहते हैं या काम करते हैं उनसे काफ़ी ईमानदारी से पेश आते हैं। आप अपने और दूसरों के साथ सच्चाई से पेश आते हैं।

आप अपने आपसे जितने ज़्यादा ईमानदार रहेंगे, आपके भीतर उतना ही ज़्यादा साहस और आत्मविश्वास होगा। आप ख़ुद के बारे में ज़्यादा सकारात्मक और उत्साहित हो जाएँगे। आप बहुत ज़्यादा आंतरिक शक्ति और व्यक्तिगत तौर पर मज़बूती महसूस करेंगे। आप अपनी ज़िंदगी को अपने ऊँचे आदर्शों पर जितना ज़्यादा आधारित करेंगे, आप उतने ही ज़्यादा चरित्रवान बनेंगे। आख़िरकार आप एक ऐसी स्थिति में पहुँच जाएँगे, जहाँ आपको रोक पाना किसी के बूते की बात नहीं होगी ।

करके देखें

1 . अपनी निजी और पारिवारिक ज़िंदगी के तीन जीवन मूल्यों को तय करें। आपका किन बातों में यक़ीन है और आपको किन बातों की फ़िक्र रहती है?

2 . अपने और दूसरों के साथ सच्चा बर्ताव करने का संकल्प लें, बिना किसी समझौते के।

आपकी ज़िंदगी का वह कौन सा क्षेत्र है, जिसमें आप दूसरों के साथ पूरी तरह से ईमानदार नहीं हैं?

3 . “अपने प्रति ईमानदार रहें।” अपने जीवन के उन क्षेत्रें को तलाश करें जहाँ पर आप तनाव, असंतोष और दु:ख महसूस करते हों और पता लगाएँ कि कहीं आप अपने किसी जीवन मूल्य के साथ समझौता तो नहीं कर रहे।

4 . अगर सभी लोग आपकी तरह हो गए तो आपकी कंपनी कैसी होगी? अपनी कंपनी को बेहतर बनाने के लिए आपको तुरंत क्या करना चाहिए?

5 . अगर आपको पता चले कि आपकी ज़िंदगी के केवल छह माह ही बचे हैं, तो आप क्या करेंगे और अपना वक़्त कैसे बिताएँगे? इस सवाल का आपका जवाब ही आपका असली रूप बताएगा।

6 . “लोग नहीं बदलते।” चूँकि यह ज़िंदगी का एक सिद्धांत है। अपनी ज़िंदगी में इसे शामिल करने के लिए आपको अपनी ज़िंदगी और अपने काम में, घर पर और बाहर क्या परिवर्तन करना चाहिए।

7 . सभी बातों में सच्चाई का अभ्यास करें। वह कौन सा क्षेत्र है जहाँ पर आपको दुनिया जैसी है, वैसी ही स्वीकारने की ज़रूरत है, न कि जैसी आप चाहते हैं? अपने आपसे ईमानदार रहें।

सारांश और निष्कर्ष

> दुनिया एक बहुत बड़े आईने की तरह है। यह आपको आपका असली चेहरा दिखा देती है। अगर आप प्रेमपूर्ण हैं, दोस्ताना हैं, मददगार हैं तो दुनिया भी आपके लिए प्रेम भरी, दोस्ताना और मददगार साबित होगी दुनिया वही है जो आप हैं।
>
> थॉमस डेयर

इंसान की ज़िंदगी का सबसे बड़ा सिद्धांत ही यह है कि आप वही बन जाते हैं, जो अधिकांश वक़्त सोचते रहते हैं । यह अंतर्दृष्टि ही धर्म, दर्शन शास्त्र, आध्यात्म, मनोविज्ञान और हर कामयाबी का मूल है। आपकी बाहरी दुनिया आपकी भीतरी दुनिया का ही प्रतिबिंब है। अगर आप अपनी सोच को बदलते हैं तो आप अपनी ज़िंदगी को भी बदल सकते हैं।

आपकी सबसे बड़ी चुनौती और आपकी सबसे बड़ी ज़िम्मेदारी, अपने भीतर मानसिक स्तर पर अपना वह आदर्श चित्रण करना है, जो कि आप बाहरी दुनिया में बनना चाहते हैं। ऐसा करके आप अपनी दिमाग़ी ताक़तों को सक्रिय करते हुए, ब्रह्मांड की ताक़तों को अपनी ओर कर लेते हैं। आप अपनी ज़िंदगी पर पूरा नियंत्रण हासिल कर लेते हैं।

हज़ारों लोगों से यह सवाल पूछा गया कि वे हर वक़्त क्या सोचते रहते हैं। कामयाब पुरुषों और महिलाओं ने बार-बार एक सी ही बात बताई है। वे पूरा वक़्त यही सोचते रहते हैं कि उन्हें क्या चाहिए औ र वे इसे कैसे हासिल कर सकते हैं । नाकामयाब और दुःखी, इसके ठीक विपरीत, उन बातों के बारे में बोलते या सोचते रहते हैं, जो वे नहीं चाहते। वे अपनी समस्याओं और चिंताओं के बारे में बात करते रहते हैं और अपनी ज़िंदगी के उन लोगों के बारे में जिन्हें वे बिलकुल नहीं चाहते। लेकिन, आपको ऐसा नहीं करना है।

जब आप लगातार अपने लक्ष्य और उसे हासिल करने के तरीक़े के ही बारे में बात करते हैं, तो यह आपकी आदत में शुमार हो जाता है। जब आप जो बनना चाहते हैं, उसी के बारे में बोलते और सोचते हैं तो आप ज़्यादा सकारात्मक, उद्देश्यपूर्ण और रचनात्मक बन जाते हैं। जब आप अपने लक्ष्य की राह को लेकर एकाग्रचित्त होते हैं, तो आप एक ज़्यादा काम करने वाले प्रभावशाली व्यक्ति बन जाते हैं।

सीखा हुआ आशावाद

ज़्यादा कामयाबी और ख़ुशी हासिल करने के लिए आपको शायद सबसे ज़्यादा ज़रूरत

आशावाद के गुण की पड़ेगी। आप आशावादियों की ही तरह सोच को विकसित करके आशावादिता को सीख सकते हैं। हर क्षेत्र के हज़ारों सबसे कामयाब और ख़ुश लोगों के इंटरव्यू के अनुसार आशावाद के ज़िंदगी से रूबरू होने के दो तरीक़े होते हैं। ये दिमाग़ की एक ऐसी सोच है जिसे सीखकर विकसित किया जा सकता है।

पहली बात, आशावादी हर परिस्थिति में (ख़ासतौर पर नाकामी और सदमे की स्थिति में) से अच्छी बात को खोजने का प्रयास करता है। वे उजले पक्ष की ओर देखकर ख़ुद को सकारात्मक रखने का प्रयास करते हैं। उन्हें हर बात का उजला पक्ष पाने में कामयाबी भी मिल जाती है।

दूसरा, आशावादी हर समस्या हर परेशानी में मूल्यवान सबक़ खोजते हैं । वे यह मानते हैं कि अस्थायी नाकामी या बाधा दरअसल उनको सीखने का मौक़ा देने के लिए आई है। वे लगातार पूछते रहते हैं, “इस परिस्थिति से मुझे क्या सबक़ लेना चाहिए?” और उनको सबक़ मिल ही जाता है।

आपके दिमाग़ की संरचना कुछ ऐसी होती है कि आप अच्छी और मूल्यवान बातों को तब तक नहीं खोज सकते, जब तक कि आपका अवचेतन पर पूरा नियंत्रण न हो जाए। जब आप ऐसा कर लेते हैं, तो आप अपने और परिस्थिति के बारे में ज़्यादा सकारात्मक और ज़्यादा आशावादी हो जाते हैं। आपको लगता है कि ज़िंदगी आपके नियंत्रण में है। आप अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करते हैं।

बेहतरीन प्रदर्शन के सात क़दम

अच्छे मूल्यवान सबक़ सीखने के अलावा, आशावादियों के अपने और अपनी ज़िंदगी के बारे में सोचने के सात तरीक़े होते हैं। इन्हीं सात विषयों के बारे में वे अधिकांश वक़्त सोचते रहते हैं।

☞ भविष्य के बारे में सोचें

पहला, सकारात्मक और ख़ुश लोग भविष्य के बारे में ही सोचते हैं । अधिकांश वक़्त वे भविष्य के बारे में ही बोलते और सोचते हैं। वे भूतकाल की बात करने की बजाय इस बात पर चर्चा करते या सोचते हैं कि वे कहाँ जा रहे हैं। वे अपने लिए संभव एक सुनहरे भविष्य की कल्पना करते हैं। आकर्षण के नियम के मुताबिक़ वे भविष्य की उम्मीदों और सपनों की ओर आकर्षित होते हैं और उनकी भविष्य की उम्मीदें और सपने उनकी ओर आकर्षित होते हैं।

☞ अपने लक्ष्यों के बारे में सोचें

दूसरा, वे लक्ष्य के बारे में ही सोचते हैं । वे अधिकांश वक़्त अपने लक्ष्य के बारे में ही बोलते और सोचते हैं। एक बार उन्होंने अपने आदर्श भविष्य की कल्पना कर ली कि फिर वे उसे स्पष्ट, लिखित लक्ष्य के तौर पर दर्ज कर योजना बनाकर हर रोज़ उसे साकार करने में जुटे रहते हैं। वे अपनी ऊर्जा को लक्ष्य हासिल करने पर ही केंद्रित कर लेते हैं। वे अपने लक्ष्यों को अपने भविष्य का नियंत्रण कर लेने देते हैं।

☞ श्रेष्ट बनने के बारे में सोचें

तीसरा, वे श्रेष्ठता के क़ायल होते हैं । वे जो भी काम करते हैं उसमें श्रेष्ठ बनना चाहते हैं। वे अपने क्षेत्र के दस फ़ीसदी श्रेष्ठ लोगों में स्थान बनाना चाहते हैं। वे अपने कार्य के महत्वपूर्ण क्षेत्रों (की रिज़ल्ट एरिया) की पहचान करके फिर हर एक में सर्वश्रेष्ठ बनने के अपने मापदंड तैयार करते हैं। वे अपने आप पर और उन मापदंडों पर हर दिन काम करते हैं और सुधार की प्रक्रिया को कभी भी नहीं रोकते।

☞ हल के बारे में सोचें

चौथा, वे हल के बारे में सोचते रहते हैं । वे समस्या की जगह उसके हल के बारे में ज़्यादा सोचते हैं। वे समस्या के लिए किसी को दोष देने की जगह यह सोचते हैं कि उसके हल के लिए क्या किए जाने की दरकार है। वे अपनी और अपने से जुड़े लोगों की रचनात्मकता को उभारने के लिए रचनात्मक सोच की तकनीकों को अमल में लाते हैं। वे अपनी समस्याओं को हल करने लायक़ लक्ष्य की तरह देखते हैं और इस बात में भी यक़ीन रखते हैं कि हर समस्या का एक तर्कसंगत हल खोजा जा सकता है।

☞ परिणाम के बारे में सोचें

पाँचवाँ, कामयाब और ख़ुश लोग बड़ी शिद्दत से परिणाम के बारे में सोचते हैं । वे हर दिन की पहले से ही योजना बनाकर रखते हैं। उनकी गतिविधियों की स्पष्ट प्राथमिकताएँ होती हैं। फिर वे उन बातों पर ध्यान देते हैं, जो उनके समय का सबसे ज़्यादा सदुपयोग करें। वे ढेर सारा काम करके सबसे ज़्यादा मेहनती व्यक्ति बनकर उभरते हैं। बहुत प्रभावी और कुशल होने के कारण, वे ज़्यादा काम कर लेते हैं और तेज़ी से आगे बढ़ते हैं। इस तरह वे अपने काम और दुनिया को कुछ ज़्यादा दे पाते हैं।

☞ तरक्क़ी के बारे में सोचें

छठा, आला दर्जे का प्रदर्शन करने वाले हमेशा तरक्क़ी के बारे में सोचते हैं । वे लगातार पढ़ते रहते हैं, ऑडियो प्रोग्रामों को सुनते रहते हैं और अतिरिक्त कोर्स और सेमीनार अटेंड करते रहते हैं। वे अपने क्षेत्र में सबसे आगे रहने के लिए संकल्पबद्ध होते हैं। वे जानते हैं कि भविष्य क़ाबिल लोगों का ही होता है और उन लोगों का भी जो अपने प्रतिद्वंद्वी से ज़्यादा जानते हैं। वे जानते हैं कि एक रेस शुरू हो चुकी है और वे भी उसका एक हिस्सा हैं। वे जीतने के लिए संकल्पबद्ध हैं।

☞ काम के बारे में सोचें

सातवाँ, और किसी भी अन्य से ज़्यादा महत्वपूर्ण है कि सबसे कामयाब लोग लगनशील होते हैं। वे यही सोचते हैं कि क्या करके वे अपने लक्ष्य की ओर ज़्यादा तेज़ी से आगे बढ़ सकते हैं। वे हर वक़्त काम में जुटे रहते हैं। वे हक़ीक़त की दुनिया में जीते हैं। वे वक़्त की क़द्र करना जानते हैं। वे औसत व्यक्ति से ज़्यादा काम करके ज़्यादा फ़ासला तय कर लेते हैं। वे जितना ज़्यादा काम

करते हैं, उतने ही बेहतर होते जाते हैं और वे जितने बेहतर होते जाते हैं, उतना ही ज़्यादा पैसा कमाने लगते हैं।

आपमें असीमित संभावनाएँ हैं

हम मानवीय इतिहास के स्वर्ण युग में जी रहे हैं। आप जो कुछ भी बनना चाहते हैं, उसके लिए आज जितने मौक़े और संभावनाएँ हैं, पहले कभी नहीं थे। आप इस किताब को बाक़ी ज़िंदगी में ज़्यादा कामयाबी और ज़्यादा ख़ुशियों के लिए मार्गदर्शक की तरह इस्तेमाल कर सकते हैं। आपके लिए फिर एक बार 12 आधारभूत सोच पेश हैं:

1 . **अपनी सोच को बदलें।** आपकी अपने, अपनी क़ाबिलियत, अपने में छिपी संभावनाओं के बारे में सोच - आपकी निजी अवधारणा - इस बात का फ़ैसला करती है कि आप आज क्या हैं और भविष्य में क्या होंगे। सौभाग्यवश निजी अवधारणा को सीखा जा सकता है। अपने दिमाग़ में आने वाले शब्दों, छवियों और विचारों पर नियंत्रण स्थापित करके, आप अपने भविष्य पर पूरा नियंत्रण हासिल कर लेते हैं।

2 . **अपनी ज़िंदगी को बदलें।** आपका इस दुनिया में आगमन संभावनाओं और असीमित योग्यता से भरे व्यक्ति के तौर पर होता है। बचपन में नकारात्मक आलोचना के कारण आपके भीतर नाकामी, नुक़सान, उपेक्षा और आलोचना का भय घर कर सकता है। आपकी निजी अवधारणा कमज़ोर हो सकती है जो आपको आगे बढ़ने से रोक सकती है। इन नकारात्मक भावनाओं पर नियंत्रण हासिल करके आप अपनी संभावनाओं के दरवाज़े खोलकर अपनी ज़िंदगी को ही बदल डालते हैं।

3 . **बड़े-बड़े सपने देखें।** आपके लिए संभावित बहेतरीन ज़िंदगी का आग़ाज़ सुनहरे भविष्य की कल्पना के साथ होता है। ऐसी कल्पना कि अगर आपकी राह में कोई भी बाधा न हो तो आपका भविष्य कैसा होगा। कल्पना कीजिए कि आप अपने परिवार, अपनी आर्थिक स्थिति और अपनी निजी ज़िंदगी में कुछ भी बन, कर या पा सकते हैं। फिर सपनों को साकार करने के लिए विस्तृत योजना वाले लिखित लक्ष्य तैयार कीजिए।

4 . **धनवान बनने का प्ररेणा लें।** आज ही अपने आथिर्क भविष्य पर पूरा नियंत्रण हासिल करने का संकल्प लें। वे काम करना शुरू करें, जो दूसरों ने आपकी ही स्थिति से आर्थिक तौर पर स्वतंत्र बनने के लिए किए थे। तय कीजिए कि आप कितना कमाना, रखना और हासिल करना चाहते हैं। इन आँकड़ों को लक्ष्यों की तरह तय करें। फिर पूरा वक़्त उनके ही बारे में सोचें। दूसरों ने जो हासिल किया, आप भी कर सकते हैं।

5 . **ज़िंदगी की कमान थामें।** आपकी ज़िंदगी के लिए आप ही मुख्य रचनात्मक शक्ति हैं। आप जो हैं या होंगे आपके द्वारा किए गए काम या किए जाने वाले काम की ही बदौलत होंगे। हर बात के लिए दूसरों पर दोषारोपण करने की बजाय आज ही अपने पर सौ फ़ीसदी ज़िम्मेदारी लेने का संकल्प लें। अपनी निजी ताक़त को इस्तेमाल करके, अपने विचारों, शब्दों और काम का नियंत्रण हासिल कर लें। अपने भविष्य के मालिक ख़ुद बनें।

6 . **बेहतरी का संकल्प लें।** सबसे ज़्यादा पुरस्कार और संतोष उन्हीं लोगों को मिलता है, जो

अपने काम में बहुत अच्छे होते हैं। अपने क्षेत्र के दस फ़ीसदी शीर्ष लोगों में स्थान बनाने का संकल्प लें। अपने उन कौशलों को पहचानें जिन्हें बेहतर बनने के लिए तराशना ज़रूरी है, बेहतर प्रदर्शन को अपना लक्ष्य बनाकर एक योजना तैयार करें और फिर हर दिन और बेहतर बनने के लिए काम करते जाएँ।

7 . **लोगों को प्राथमिकता दें।** लोगो के साथ आपके रिश्ते की गुणवत्ता और मात्र आपकी कामयाबी और ख़ुशियों को सबसे ज़्यादा प्रभावित करती है। अपनी ज़िंदगी को इस तरह से व्यवस्थित करें कि आपके क्षेत्र के सबसे महत्वपूर्ण लोगों के साथ आला दर्जे के विश्वास भरे रिश्ते क़ायम हों। अपने संपर्क क्षेत्र में इज़ाफ़े का प्रयास करते रहें। अन्य सकारात्मक और कामयाब लोगों के निरंतर संपर्क में रहें।

8 . **विद्वानों की तरह सोचें।** आप मलूतः एक दिमाग़ हैं, जिसे हलचल के लिए शरीर दिया गया है। आप वो नहीं हैं जो आपको लगता है, बल्कि वो हैं जो आप सोचते हैं। आपके भीतर पहले की तुलना में ज़्यादा बेहतर सोचने की क्षमता है। जब आप सबसे होशियार और सबसे कामयाब लोगों की तरह सोचने लगते हैं, तो आपको भी जल्द ही उनकी तरह परिणाम मिलने लगेंगे।

9 . **दिमाग़ की ताक़त पहचानें।** आज विचार ही समृद्धि का मंत्र हैं। संभावनाओं के नियम के अनुसार आप अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए जितनी ज़्यादा संभावनाएँ तलाशेंगे, आपके सही वक़्त पर सही जगह पर होने की संभावना उतनी ही बढ़ जाएगी। आपकी नए विचारों को पैदा करने की क्षमता असीमित है। इसलिए, आपके भविष्य में छिपी संभावनाएँ भी अनंत हैं।

10 . **दिमाग़ के घोडे दौड़ाएँ।** शीर्ष लोगों द्वारा सोचने के लिए इस्तेमाल की जाने वाली कुछ रणनीतियाँ और तकनीकें हैं। अपनी परिस्थिति के विश्लेषण और मूल्यांकन के लिए आप इनमें से किसी भी एक का इस्तेमाल कर ऐसी अंतर्दृष्टि और विचार पा सकते हैं, जो आपके पूरे नज़रिए और आपकी पूरी ज़िंदगी को ही बदलकर रख सकता है। आपके पास सोचने की जितनी ज़्यादा तकनीकें होंगी, आप अपने लिए उतनी ही बेहतर ज़िंदगी बना पाएँगे।

11 . **अपना भविष्य ख़ुद बनाएँ।** भविष्य में झाकँने और फिर उस भविष्य को सुरक्षित करने के लिए उठाए जाने वाले क़दम, इतिहास में कामयाब कहे जाने वाले लोगों की सोच का आधार रहे हैं। सबसे ज़्यादा प्रभावी लोग अपनी ज़िंदगी की योजना काफ़ी सँभलकर बनाते हैं। वे हर संभावित ख़तरे को भाँपकर, उसके लिए पहले से ही तैयार रहते हैं। परिणाम यह होता है कि वे अपने आस-पास लोगों की तुलना में बेहतर तरीक़े से सोच सकते हैं और बेहतर फ़ैसले ले सकते हैं।

12 **एक उम्दा ज़िंदगी जिएँ।** आपके इर्द-गिर्द की दुनिया आपके भीतर की दुनिया से निर्धारित होती है। हर क्षेत्र में वे ही लोग सबसे ज़्यादा ख़ुश, सबसे ज़्यादा वेतन पाने वाले और सम्मानित हैं, जो उनके चरित्र के गुणों के लिए जाने जाते हैं। जब आप अपनी ज़िंदगी को सत्यनिष्ठा और साहस जैसे दो गुणों के इर्द-गिर्द बुनते हैं, तो आपके लिए हर दरवाज़ा खुल जाता है और आप वाक़ई ख़ुश इंसान बन जाएँगे। आप अपनी सोच को बदलकर अपनी

ज़िंदगी को बदल डालेंगे।

बस कर ही डालें

मानसिक फ़िटनेस शारीरिक फ़िटनेस की तरह होती है। इसे हासिल करने और फिर बरक़रार रखने के लिए काफ़ी वक़्त और काफ़ी मेहनत करनी पड़ती है। लेकिन यह आपके प्रयासों का वाक़ई बहुत ही सार्थक और मीठा फल है। आपको मिलने वाला वेतन भी असाधारण होगा!

जब आप अपने आप पर काम शुरू करते हैं, अपने भीतर वह स्पष्ट छवि बनाते हैं जो आप बाहरी दुनिया में बनना चाहते हैं, तो शुरुआत धीमी हो सकती है। लेकिन, जब आप जुटे रहते हैं, जब आप सही बातों को सही तरीक़े से करना जारी रखते हैं तो आपको किए गए काम के लिहाज़ से जल्द ही परिणाम भी हासिल होने लगेंगे।

आप क्या हो सकते हैं, क्या कर सकते हैं और क्या हासिल कर सकते हैं, इसकी कोई सीमा नहीं होती। सिवाय उस सीमा के जो आप ख़ुद तय कर लेते हैं। आप एक बहुत ही अच्छे और बेहद प्रतिभावान व्यक्ति हैं और ऐसे बहुत ही कम काम हैं जो आप लगन, शिद्दत और परिश्रम भरे प्रयासों से हासिल नहीं कर सकते। कामयाबी की कुँजी है कि शुरुआत आज ही करें और फिर कभी भी हार न मानें!

लेखक के बारे में

ब्रायन ट्रेसी - महत्वपूर्ण वक्ता, सलाहकार, सेमीनार लीडर

ब्रायन ट्रेसी एक सफल व्यावसायी और विश्वप्रसिद्ध प्रमुख वक्ताओं में से हैं। उन्होंने 22 अलग-अलग व्यवसायों को प्रारंभ व विकसित किया तथा उनका प्रबंधन किया और कई का कायाकल्प भी किया। वे हर वर्ष अमेरिका, कनाडा, यूरोप, ऑस्ट्रेलिया और एशिया में 250,000 से भी अधिक श्रोताओं को संबोधित करते हैं।

ब्रायन के महत्वपूर्ण व्याख्यान, चर्चाएँ और सेमीनार हर श्रोता-समूह की आवश्यकता अनुसार विशेष तौर पर बने होते हैं। वे "प्रेरक, मनोरंजक, जानकारी से भरपूर और अभिप्रेरक" होते हैं। उन्होंने 500 से भी अधिक कॉर्पोरेशनों के साथ काम किया है, 2,000 से भी अधिक व्याख्यान दिए हैं, और 2,000,000 से भी अधिक लोगों को संबोधित किया है।

उनके प्रमुख वक्तव्य और सेमीनार इस प्रकार हैं:

Leadership in the New Millenium

21st Century Thinking

The Psychology of Peak Performance

Superior Selling Strategies